Tablero de disertaciones

EN BUENA LÓGICA
UNA INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Hubert Marraud

Tablero de disertaciones

EN BUENA LÓGICA
UNA INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Hubert Marraud

EN BUENA LÓGICA
UNA INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Hubert Marraud

Tablero de disertaciones

EN BUENA LÓGICA
UNA INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Hubert Marraud

Rectoría General
Ricardo Villanueva Lomelí

Vicerrectoría Ejecutiva
Héctor Raúl Solís Gadea

Secretaría General
Guillermo Arturo Gómez Mata

Rectoría del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Luis Gustavo Padilla Montes

Coordinación del Corporativo de Empresas Universitarias
Missael Robles Robles

Dirección de la Editorial
Sayri Karp Mitastein

Primera edición electrónica, 2020

Autor
Humberto Marraud González

Coordinación editorial
Iliana Ávalos González

Jefatura de diseño
Paola Vázquez Murillo

Cuidado editorial
Álvaro García
Sofía Rodríguez Benítez

Diagramación
Cecilia Lomas Ramírez

Marraud González, Humberto, autor

En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación / Humberto Marraud González. – 1a ed. –Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara: Editorial Universidad de Guadalajara, 2020.
(Tablero de disertaciones)

Incluye referencias bibliográficas

ISBN 978-607-547-998-9

Razonamiento. 2. Discusión 3. Debate 4. Persuasión
L r. II Serie

169 .M35 CDD
BC177 .M35 LC
QDTL THEMA

D.R. © 2020, Universidad de Guadalajara

EDITORIAL
UNIVERSIDAD
DE GUADALAJARA

José Bonifacio Andrada 2679
Colonia Lomas de Guevara
44657 Guadalajara, Jalisco

www.editorial.udg.mx
01 800 UDG LIBRO

ISBN 978-607-547-998-9

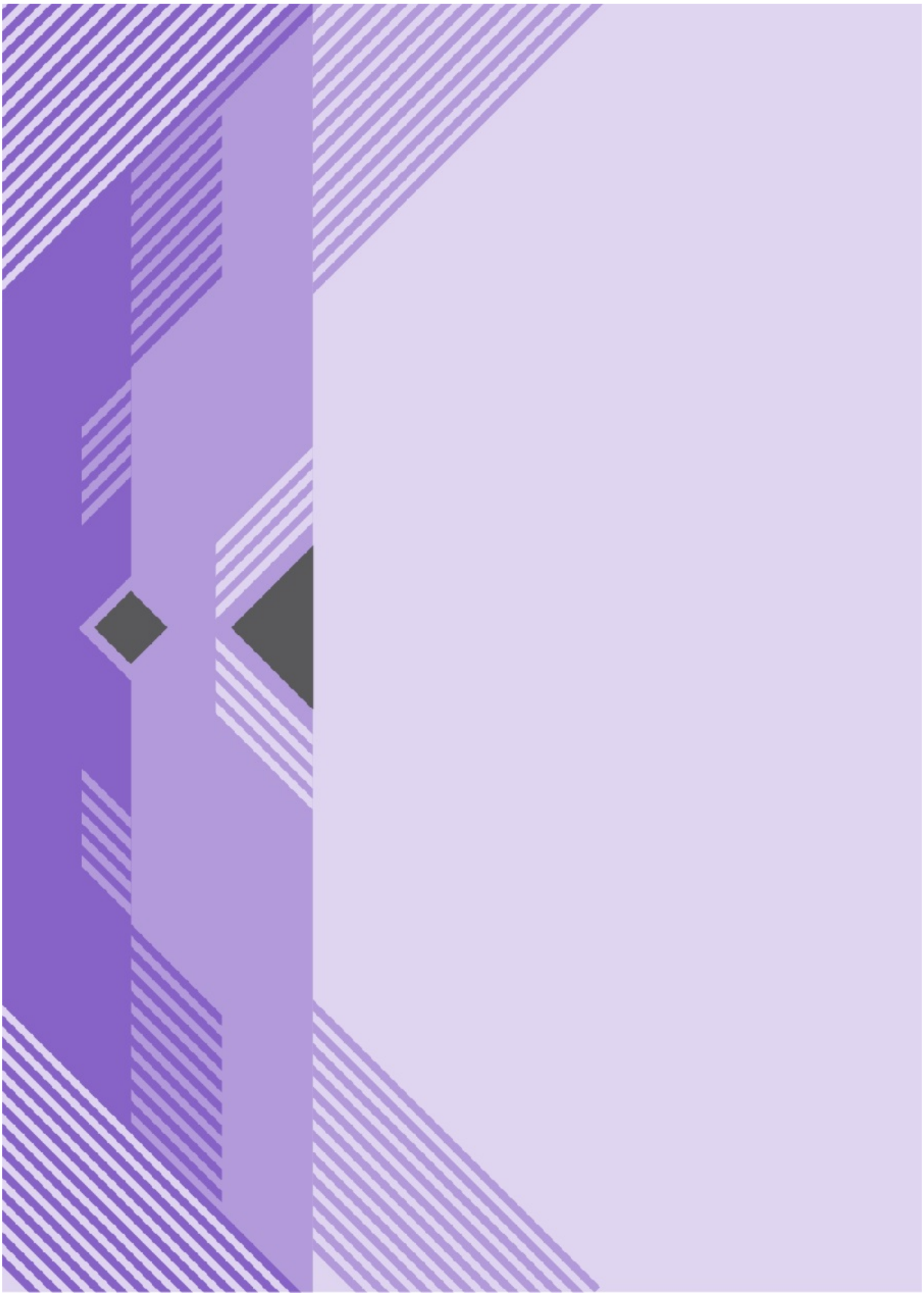
Noviembre de 2020

Hecho en México
Made in Mexico

Se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, existente o por existir, sin el permiso previo por escrito del titular de los derechos correspondientes.

En buena lógica

se terminó de editar en noviembre de 2020 en en las oficinas de la Editorial Universidad de Guadalajara, José Bonifacio Andrada 2679, Lomas de Guevara, 44657. Guadalajara, Jalisco



Índice

Prefacio

1. Nociones generales

2. Detección de argumentos

3. Razones coorientadas

4. Contraargumentación

5. Estructuras metaargumentativas

6. Maneras de evaluar una argumentación

7. La evaluación lógica: garantías y esquemas

8. Refutación y ponderación

Bibliografía

Prefacio

Este libro es, en primer lugar, el resultado de mi experiencia como docente de las asignaturas Conceptos y técnicas para el análisis de argumentos, que vengo impartiendo en el Máster Interuniversitario en Lógica y Filosofía de la Ciencia desde el año 2007, y Lógica y argumentación, que imparto desde 2010 en el grado en Filosofía por la Universidad Autónoma de Madrid. El mejor modo de saber si realmente has entendido algo es tratar de explicárselo a alguien, de manera que este libro debe mucho a la curiosidad y las exigencias de los estudiantes de esas asignaturas.

Desde 2005, y tras una primera etapa como lógico formal, me dedico a la teoría de la argumentación. Esta puede definirse como el estudio de las prácticas argumentativas. Tradicionalmente se distinguen una perspectiva lógica, centrada en los argumentos; una perspectiva retórica, centrada en los procesos argumentativos; y una perspectiva dialéctica, que atiende a los procedimientos argumentativos. Dada esta división, yo diría que mi enfoque de la argumentación es predominantemente lógico, y que por tanto me dedico a la teoría de los argumentos.

La teoría de los argumentos tiene dos partes principales: la analítica y la crítica. En el análisis de argumentos, me distingo por los siguientes rasgos:

Mi definición de argumentar: argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa.

La importancia dada a los conectores y operadores argumentativos en el análisis de los argumentos y de las estructuras argumentativas.

La adopción de una versión modificada del modelo de Toulmin para describir la estructura de los argumentos.

La atención prestada a la metaargumentación y a la ponderación de argumentos.

En cuanto a la crítica, me caracterizo por identificar la evaluación lógica con la contraargumentación, una actividad que forma parte de las propias prácticas argumentativas. Por consiguiente, no aspiro a descubrir o prescribir estándares para la evaluación de argumentos, sino a describir de manera sistemática los estándares implícitos en nuestras prácticas argumentativas. El examen de esas prácticas me ha llevado a adoptar un concepto comparativo, no cualitativo, de argumento convincente basado en la noción de fuerza de un argumento. Expresado como un eslogan: no hay buenos y malos argumentos, sino argumentos mejores y peores. Esto me opone a la tradición lógica, formal e informal, y me alinea con planteamientos retóricos y dialécticos.

Si tuviera que dar un nombre a mi enfoque, diría que es una dialéctica argumental. Hay dos concepciones básicas de la dialéctica. La dialéctica puede referirse al arte de la controversia o del debate, con confrontación de opiniones y de argumentadores. La dialéctica así entendida se centra en las reglas y procedimientos convencionales que rigen esas confrontaciones. Es lo que he llamado “dialéctica argumentativa”. Pero la dialéctica también puede referirse al estudio de las oposiciones entre argumentos. Esta concepción presupone un concepto comparativo de argumento convincente, y puede definirse como el estudio de la fuerza de los argumentos. El propósito de esta “dialéctica argumental” es descubrir en nuestras prácticas los estándares y criterios usados para comparar y evaluar la fuerza de los argumentos. Confío, en todo caso, en que la lectura de las páginas que siguen permitirá al lector formarse una idea cabal de mis preferencias teóricas.

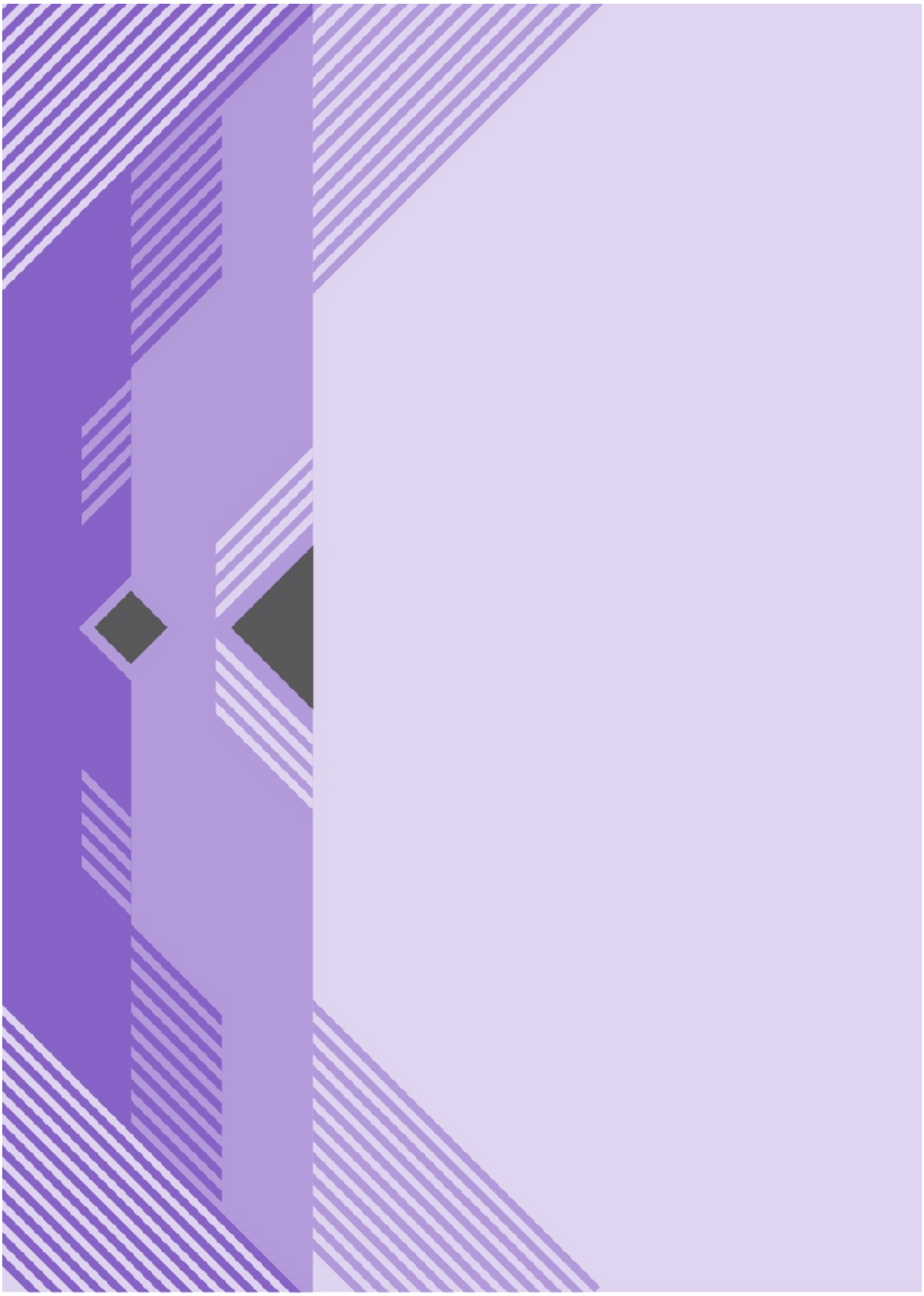
Las conversaciones con mis colegas han sido un estímulo permanente a lo largo de estos años. Por lo que hace a este libro, me han influido especialmente, en orden alfabético, Lilian Bermejo-Luque, Cristina Corredor, Joaquín Galindo, José Gascón, Fernando Leal, Andrei Moldovan, Paula Olmos, Cristian Santibáñez y Luis Vega. Mi agradecimiento a todos ellos. Evidentemente a Paula le debo muchas más cosas.

Este libro se publica en la Universidad de Guadalajara gracias a los buenos oficios de Fernando Leal, de cuya atenta lectura y acertadas sugerencias se ha beneficiado enormemente. Espero que su publicación en México sea un paso más en la consolidación de una incipiente comunidad hispanoahablante de

teóricos de la argumentación, lo mismo que la recién nacida Sociedad Iberoamericana de Argumentación (https: //sibarg.org).

Finalmente, quiero dejar constancia de que esta investigación ha sido financiada por Feder/Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, Agencia Estatal de Investigación, dentro del proyecto Prácticas argumentativas y pragmática de las razones (Parg_Praz), número de referencia PGC2018-095941-B-I00.

Madrid, 2 de noviembre de 2019



1. Nociones generales

Argumentar, razonar, implicar

Argumentar, en su acepción más general, es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. A veces se restringe esta definición mencionando un propósito determinado. Entre los propósitos que suelen mencionarse como propios de la argumentación están persuadir a alguien de esa otra cosa, lograr que asienta a ella o justificarla. Por eso podemos encontrarnos con definiciones como las siguientes:

Argumentar es tratar de persuadir a alguien de algo por medio de razones.

Argumentar es intentar por medio de razones que alguien asienta a algo.

Argumentar es tratar de justificar ante alguien una pretensión de validez por medio de razones.

Sea como fuere, argumentar involucra una relación cuaternaria que involucra un argumentador, un destinatario, una razón prima facie (es decir, algo que se presenta como una razón, y en consecuencia aparece como tal), y una tesis.

Kostas Jaritos: ¿Era [Yanna Karayorgui] una buena periodista? Dame tu opinión sin tapujos, sinceramente.

Se pone serio y reflexiona.

Ersi Sotirópulos: Caía mal a todo el mundo, por tanto era buena periodista —responde lentamente—. El trabajo de reportero consiste en hacerse antipático, así que cuanto más antipático, mejor profesional. (Adaptado de Petros Márkaris, Noticias de la noche, p. 42. Tusquets: 2017.)

El argumento de Sotirópulos es un argumento canónico: responde a una petición explícita de razones, y el paso de la razón a la tesis está explícitamente marcado con el conector por tanto. Además, tras el punto y seguido, Sotirópulos se toma el trabajo de explicar por qué la consideración aducida es una razón para la tesis que defiende. Se ve, pues, con meridiana claridad que Sotirópulos presenta la escasa popularidad de Karayorgui a Jaritos como una razón para creer que esta era una buena periodista.

Partiendo de la definición anterior, distinguimos la función y el propósito de argumentar. La función constitutiva de argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa y el propósito de quien argumenta es mostrar que hay buenas razones. Como ilustra el ejemplo anterior, se argumenta en el marco de un intercambio comunicativo en el que se piden, se dan y se reciben razones. La finalidad general de ese intercambio, que da sentido a la conducta de los participantes, es examinar críticamente un asunto. Por tanto, el propósito pertenece a quien argumenta y la finalidad pertenece al intercambio comunicativo en el que lo hace.

Hay que distinguir argumentar de implicar, inferir y razonar. Lo que tienen en común estos verbos es la idea de una transición de un elemento a otro que sigue un patrón reconocible. Se puede denominar premisas o datos al punto de partida de cualquiera de esas transiciones y conclusión al punto de llegada. Así, en todos esos casos, se puede decir que se concluye algo a partir de unas premisas.

En su acepción lógica, implicar es una relación entre enunciados que puede definirse en términos de la transmisión de la verdad. Un enunciado es lo que se dice cuando se afirma algo. Pues bien, un enunciado es implicado por un conjunto de enunciados si y sólo si la verdad de aquel se sigue necesariamente de la verdad de estos. Por ejemplo, Burgos está al norte de Madrid implica Madrid está al sur de Burgos. Esto se expresa a veces diciendo que Madrid está al sur de Burgos se infiere de Burgos está al norte de Madrid. Este uso impersonal del verbo inferir debe distinguirse cuidadosamente de la acepción

que aquí nos interesa, y que requiere siempre un agente que infiera. La implicación es una relación binaria entre el conjunto de datos o premisas y la conclusión. La noción de implicación está íntimamente ligada a la noción de consecuencia lógica: un conjunto de enunciados P implica un enunciado C si y sólo si C es una consecuencia lógica de P. El estudio de las relaciones de consecuencia le compete a la lógica formal.

Vayamos ahora con las inferencias. Por inferencia hay que entender la extracción de una conclusión a partir de un conjunto de datos. Se trata, pues, de un proceso psicológico de revisión o conservación de creencias, actitudes, planes o intenciones. El estudio de las inferencias, en tanto que procesos psicológicos, le corresponde a la psicología del razonamiento.

La descripción de las inferencias pone en juego una relación ternaria, cuyos términos son un agente, un conjunto de datos y una conclusión. Si implicar es una relación binaria (algo implica otra cosa), inferir es una relación ternaria (alguien infiere algo de otra cosa). Dicho de otro modo, se pueden hacer inferencias, pero no implicaciones.

Los primeros médicos que vieron al chico [Elías Ortega Bejarano] en el policlínico notaban que no lloraba, lo que los llevó a inferir un importante daño neurológico. (Federico Fahsbender, “El insólito caso de la mujer condenada a diez años por ‘no tener el coraje’ para evitar que su marido golpee a su bebé”. Infobae 17/10/2016.)

Aquí se cuenta que los médicos infirieron que Elías Ortega Bejarano sufría un importante daño neurológico del hecho de que no lloraba, aunque desde luego el enunciado Elías Ortega Bejarano no llora no implica el enunciado Elías Ortega Bejarano sufre un importante daño neurológico.

A su vez, un razonamiento es una inferencia consciente, por lo que podríamos decir que es una inferencia reflexiva. Con la conciencia del paso de las premisas a la conclusión aparecen las razones. Dan Sperber y Hugo Mercier describen así el razonamiento:

El razonamiento, tal y como suele entenderse, se refiere a una forma muy especial de inferencia en el nivel conceptual, en la que no sólo se produce conscientemente una nueva representación mental (o conclusión), sino que las representaciones (o premisas) que se tenían previamente y que la garantizan también son conscientemente consideradas. Se entiende que las premisas dan razones para aceptar la conclusión. (Sperber y Mercier, 2011, p. 57. Mi traducción.)

Otra manera de presentar la diferencia entre inferencias y razonamientos es decir que estos producen compromisos. Annalisa Coliva (2016, cap. 2) distingue dos tipos de actitudes proposicionales: las disposiciones y los compromisos. Para Coliva, los compromisos son estados mentales que se diferencian de las disposiciones por ser reflexivos o sensibles al juicio (es decir, porque resultan de un juicio, están sometidos a los principios del razonamiento teórico y práctico, y el sujeto es responsable de ellos). Podríamos decir, por tanto, que lo distintivo de los razonamientos, frente a otros tipos de inferencias, es que producen compromisos.

He definido argumentar como presentar algo a alguien como una razón para otra cosa, de manera que argumentar es una relación cuaternaria, que involucra agentes y enunciados. La existencia de un emisor y de un receptor hace que argumentar sea un acto comunicativo, lo que lo distingue de inferir, puesto que no se infiere para alguien.

	es una relación	entre
E1 implica E2	binaria	enunciados
A infiere C2 de C1	ternaria	un agente y dos creencia
A1 argumenta a A2 que E2 porque E1	cuaternaria	dos agentes y dos enunci

Hay dos modos principales de entender la relación de la argumentación con el razonamiento. Para algunos autores una argumentación es una expresión pública de un razonamiento, mientras que para otros esos dos procesos están conectados entre sí porque quien argumenta invita al destinatario a razonar. Esto último es válido al menos para los usos suasorios de la argumentación. Adviértase, en todo caso, que quien argumenta es el locutor y, si consigue su propósito, quien realiza un razonamiento es el interlocutor. Cuando este entiende y rechaza el argumento, el locutor ha tenido éxito, en el sentido de que ha conseguido realizar la acción de argumentar, pero no ha conseguido su propósito, que es que su acción indujera al destinatario a razonar de una determinada manera. Esto obliga a distinguir el propósito intrínseco del locutor, mostrar al interlocutor que hay buenas razones para algo, y su propósito extrínseco, que este lleve a cabo un razonamiento. Estos dos propósitos están ligados entre sí, porque el locutor espera que el interlocutor infiera la conclusión de las premisas al darse cuenta de que estas expresan una razón para aquella.

Esos dos modos de entender la relación de la argumentación con el razonamiento son hasta cierto punto opuestos, porque la primera antepone el razonamiento a la argumentación, mientras que la segunda antepone la argumentación al razonamiento. Podríamos decir que en el primer caso se concibe la argumentación como la exteriorización de un razonamiento, y en el segundo el razonamiento como la interiorización de una argumentación.

Prácticas argumentativas

Argumentar es una práctica comunicativa. John Rawls proporciona una buena definición de práctica:

En lo que sigue uso la palabra “práctica” como una especie de término técnico que se refiere a cualquier forma de actividad especificada por un sistema de reglas que definen oficios, roles, movimientos, castigos, defensas, etcétera, y dan

a la actividad su estructura. Entre otros ejemplos, podemos pensar en juegos y rituales, juicios y debates parlamentarios. (John Rawls, 1955, p. 3. Mi traducción.)

Esta definición revela las dimensiones social y normativa de las prácticas. Lo que convierte a una interacción social en una práctica social es que comporta un intercambio de acciones socialmente significativas regidas por reglas que los participantes reconocen. Las reglas que definen una práctica son reglas implícitas, y el conocimiento que de las mismas tienen los participantes es un saber cómo y no un saber qué.

Argumentar es participar en una actividad definida por un conjunto de reglas que comporta pedir, dar y examinar razones. Como se colige de las palabras de Rawls, esas reglas cumplen distintas funciones y son de distintos tipos. Una singularidad de las prácticas argumentativas frente a otras prácticas es que son típicamente reflexivas y autorreguladas, de manera que en el curso de muchos intercambios argumentativos se pueden cuestionar y debatir algunas de las reglas que lo regulan.

Una disciplina se define por su objeto y por su método. El objeto de la teoría de la argumentación son las prácticas argumentativas —es decir, las prácticas consistentes en dar, pedir y examinar razones. En cuanto a su método, es un campo interdisciplinar en el que confluyen la lingüística (pragmática, lingüística del texto, análisis del discurso), la psicología del razonamiento, la teoría de la comunicación, la retórica y la filosofía (lógica, epistemología). Comprende tanto la teoría general de la argumentación como el estudio de la argumentación en contextos específicos: argumentación jurídica, argumentación política, argumentación en la ciencia, etcétera.

Razones

En un sentido muy general, una razón es una respuesta a una pregunta del tipo “¿Por qué…?”. Usamos ese tipo de preguntas con distintos propósitos, y en esa

medida se pueden distinguir distintos usos de las razones (o incluso, según algunos, distintos sentidos de “razón”).

Atifa Ljajic se ha quedado compuesta y sin novio, aunque mejor decir sin marido, quien ha puesto pies en polvorosa después de que esta haya dado a luz a un rollizo bebé a sus 60 años de edad.

Había soñado toda la vida con ser madre. Pero algo se lo impedía. Su voluntad, a prueba de todo, no le permitía rendirse. Y continuaba en su afán por concretar sus deseos, pese a todas las advertencias médicas. Para ello, contaba con su esposo, Serif Nokic, quien siempre la alentó.

El matrimonio de Novi Pazar, Serbia, finalmente —tras 20 años intentándolo— tuvo la gran noticia. Atifa sería madre a los 60. Fue mediante una fertilización in vitro. Los cuidados fueron constantes y los riesgos, también. Debió permanecer en reposo desde el 31 de marzo hasta el pasado 20 de junio, cuando su pequeña, Alina, nació.

“Después del quinto intento, pude quedar embarazada y tener un bebé. Sabía que sería un gran riesgo por mi edad, pero mi único deseo en la vida era tener un hijo”, contó Atifa. Pero lo que debía ser el inicio de una familia resultó ser un mal trago para la mujer, quien de un día para otro vio cómo sus planes se derrumbaban. Serif, con 68 años, se rindió y la abandonó.

Su razón es insólita: dice que está muy viejo para criar a un bebé y que por eso sería mejor que dejara el hogar que mantuvo con su esposa durante décadas. “Más allá de todo, soy un hombre enfermo. Tengo 68 años, soy diabético y tengo un corazón débil. No es fácil dormir de noche y escuchar el llanto de un bebé”, se excusó Serif. (“Las razones de un marido para plantar a su esposa... ¡que ha tenido un hijo a los 60 años!”. Periodista Digital, 19/07/2017.)

La pregunta “¿Por qué plantó Serif Nokic a Atifa Ljajic?” puede interpretarse —y en consecuencia responderse— de distintas maneras. En primer lugar, como “¿Qué hizo que Serif Nokic plantara a Atifa Ljajic?”. La respuesta es entonces que Serif Nokic creía que estaba muy viejo para criar un bebé. Aquí estamos refiriéndonos a los motivos de Nokic para actuar como lo hizo, a las creencias

que le llevaron a actuar así. En segundo lugar, puede interpretarse como "¿Qué derecho tenía Serif Nokic a separarse de Atifa Ljajic?". Ahora la respuesta es que está muy viejo para criar un bebé, o que tiene 68 años, es diabético y tiene un corazón débil. De lo que se trata ahora es de los hechos, reales o no, que pueden aducirse para justificar la decisión de Serif Nokic de separarse de Atifa Ljajic. Debemos, pues, distinguir entre motivos y razones propiamente dichas.

No juzgamos los motivos y las razones del mismo modo. En el artículo se dice que la razón de Nokic para separarse de su esposa es insólita. Si por "insólito" entendemos poco frecuente, es un juicio acerca de su motivación que alude a regularidades: la gente no suele hacer eso por ese motivo. Si por "insólito" entendemos reprobable, es un juicio acerca de la razón aducida, que alude a normas: sentirse demasiado viejo no es una razón para abandonar a tu cónyuge con un bebé, y por ello la motivación de Nokic no es una razón admisible. Así, los motivos son o no son, mientras que las razones son buenas o malas.

Imaginemos ahora que alguien, comentando esta noticia, dice: "la verdadera causa de la huida de Serif Nokic es su inmadurez afectiva" (algo que referido a una persona de casi 70 años no dejaría de ser un poco paradójico). Esa aseveración es una respuesta natural a la pregunta "¿Por qué se separó Nokic de su mujer cuando tuvieron un bebé?", así que, según lo expuesto, nos encontramos ante algún tipo de razón. La supuesta inmadurez de Nokic no parece un motivo ni una razón normativa, en el sentido explicado. Por una parte, es una cualidad de los sujetos y no un estado doxástico, así que no parece una motivación. Por otra parte, no tiene sentido discutir si la inmadurez afectiva justifica el divorcio, y por tanto no parece una razón normativa. Esto es, aquí no está en juego la validez del precepto "Quienes son afectivamente inmaduros tienen derecho a divorciarse", sino la aceptabilidad de la regularidad "Quienes son afectivamente inmaduros tienen tendencia a divorciarse". Lo que sí tiene sentido decir es que la inmadurez afectiva de Nokic explica que se divorciara de su mujer cuando esta tuvo un bebé. Esto lleva a algunos[1] a establecer una clasificación tripartita de las razones (o, mejor, de los usos de las razones) en razones motivacionales, razones normativas o justificativas, y razones explicativas.

Justificar y explicar

Argumentar es dar razones, y damos razones con distintos propósitos, según se acaba de exponer. Eso permite distinguir especies del género argumentar. Para empezar, basándose en lo expuesto en la sección anterior, se puede distinguir entre justificar y explicar, entre argumentos justificativos y argumentos explicativos. Las razones motivacionales definen un tipo particular de explicación, porque hacer explícito el motivo por el que alguien actúa de un cierto modo no es presentarlo como una razón para actuar así, sino como una razón para comprender por qué actuó de ese modo.

La distinción entre justificar y explicar se basa en los propósitos con los que se presenta algo como una razón para otra cosa. Para describirlos debemos distinguir los propósitos intrínsecos y los propósitos extrínsecos del argumentador. Quien presenta algo como una razón justificativa intenta mostrar o hacer patente que hay razones para tenerlo por cierto. Por tanto, el propósito intrínseco del argumentador es que el destinatario capte esas razones. Además, el argumentador puede ambicionar que el destinatario las haga suyas, y como consecuencia acepte la conclusión que sustentan. Ese sería entonces el propósito extrínseco del argumentador. Dicho de otra manera, el emisor intenta que el destinatario se percate de que está dando razones, y espera que ese reconocimiento persuada al destinatario. Pero por estrecha que sea la relación entre justificar y persuadir, son cosas distintas, aunque no sea más que porque lo segundo requiere el concurso activo del receptor.

[Vicente Gimeno, director del colegio El Vedat,] no tiene miedo al debate. Al contrario: «Sin pretender convencer» —subraya—, quiere que se conozca mejor un sistema educativo [educación separada por sexos] que en la Comunitat Valenciana adoptan siete centros. […] Él sintetiza la filosofía de estos centros. Sostiene que «los procesos madurativos en los niños y en las niñas son distintos», con el «corte radical que supone la menstruación». «Las aspiraciones y los intereses son totalmente distintos. Y respecto a las capacidades, en las niñas se desarrollan más pronto las capacidades lingüísticas, mientras que en los niños surge antes el cálculo mental y el razonamiento matemático», agrega. Así pues, sigue su explicación, «si hay que atender a la diversidad, y ya es muy difícil hacerlo en un aula con 30 alumnos, resulta mucho más complicado si encima tienes procesos madurativos muy distintos en el aula». (Paco Cerdá, “Educación

segregada sería si los chicos aprendieran física y las chicas macramé". Levante, 28/08/2012.)

Aunque Vicente Gimeno afirma que no quiere convencer a nadie, da una razón para justificar la existencia de colegios exclusivamente masculinos o femeninos. Esto es, lo que pretende Gimeno no es tanto que quienes le escuchan acepten que la educación separada por sexos es beneficiosa, como que acepten que existen razones para mantenerlo (aun cuando pueda haber otras para defender lo contrario).

Por su parte, quien presenta algo como una razón explicativa intenta dar una explicación de algo, y normalmente lo hace con el propósito de hacer que el destinatario entienda algo. Dar una razón explicativa, una explicación, es aquí el propósito intrínseco y el efecto buscado —hacer que el destinatario entienda algo—, el propósito extrínseco.

Meditar cada día te ayudará no sólo a desmontar los pensamientos negativos sino a ir creando espacio entre ellos. Para que lo entiendas mejor, una mente llena de pensamientos negativos es algo así como un cielo nublado. A medida que avanzamos en la meditación, ese cielo se va despejando y van apareciendo claros que dejan ver un fondo azul y sereno. (Amalia Panea, "Cómo alejar los pensamientos negativos de tu mente". Elle, 13/10/2019.)

Amalia Panea empieza afirmando que meditar cada día ayudará a espaciar los pensamientos negativos. Las consideraciones que vienen a continuación no buscan persuadir al lector de que efectivamente la meditación tiene esos efectos, sino hacer que entienda el mecanismo que hace que sea así.

Podemos resumir la comparación entre explicar y justificar con un cuadro:

	Propósito intrínseco	Propósito extrínseco

Explicar	Dar razones explicativas	Hacer comprender
Justificar	Dar razones justificativas	Persuadir

Con cierta frecuencia se usa “argumentar” por justificar, y se opone entonces argumentar a explicar. En esta segunda acepción, argumentar es presen tar algo a alguien como una razón justificativa para otra cosa. Este uso es común, por ejemplo, en los libros de lógica. Salvo que se indique expresamente lo contrario, en lo que sigue usaremos “argumentar” en esta acepción más restringida.

Cómo distinguir argumentos y explicaciones

Argumentar y explicar son actos comunicativos que difieren por sus propósitos intrínsecos y extrínsecos. La diferencia entre argumentar y explicar es por tanto pragmática. En general, sólo tiene sentido intentar convencer a alguien de algo si no lo cree o duda de ello, y sólo tiene sentido explicar algo a alguien si ya lo cree. Esta diferencia proporciona un criterio para distinguir entre argumentos y explicaciones.

Durante la vida de Spinoza, [su libro] la Ética circuló entre sus amigos, bajo la divisa que imprimía en lacre en todas sus cartas: caute [con cautela]. Muchos han visto, en ese lema de prudencia, en este ocultamiento, en este uso de la máscara, un elemento marrano. (D. Tatián, Spinoza. Una introducción, p. 41. Editorial Quadrata-Biblioteca Nacional, 2009.)

Tatián afirma, sin dar ninguna prueba, que durante la vida de Spinoza su Ética circuló entre sus amigos bajo la divisa caute. Lo presenta como un dato no cuestionado, como un hecho. Algunos explicarían —dice— el comportamiento de Spinoza por su condición de marrano. Esto es, que Spinoza se comportaba como un marrano es una respuesta a la pregunta “¿Por qué circulaba la Ética de Spinoza entre sus amigos con la divisa caute?”. Adviértase que esa pregunta presupone que efectivamente era así, por lo que quien la formula no está pidiendo que se le dé alguna prueba de que circulaba con esa advertencia. En

definitiva, quien pregunta “¿Por qué circulaba la Ética de Spinoza entre sus amigos con la divisa caute?” está pidiendo una explicación y no una justificación de ese hecho.

No sé por qué extraña razón todos los jurados son tan parecidos: elijan aleatoriamente a doce hombres y mujeres buenos en mitad de la calle y todos parecerán personas anónimas de mediana edad, por lo general un poco pasmadas… En fin, un jurado corriente, compuesto por gente corriente, juzgando un caso de lo más corriente. Puede que ser jurado, al fin y al cabo, se haya acabado convirtiendo en una profesión pensada para personas a las que cabría calificar de corrientes. (John Mortimer, Los casos de Horace Rumpole, abogado, p. 35. Madrid: Impedimenta, 2017.)

Rumpole declara no saber la razón por la que todos los jurados son tan parecidos, con lo que da a entender que sabe que todos los jurados son muy parecidos. La razón que desconoce no puede ser entonces una razón justificativa, sino una razón explicativa. Los dos puntos pueden usarse para marcar una razón para la afirmación que les precede. Teniendo en cuenta lo que acaba de decir, no puede ser sino una razón justificativa. Así, Rumpole presenta el hecho de que, si se eligen aleatoriamente a doce hombres y mujeres buenos en mitad de la calle, todos parecerán personas anónimas de mediana edad, como una razón que confirma que todos los jurados son muy parecidos. Finalmente, Rumpole aventura una posible explicación de esa regularidad: ser jurado se ha convertido en una profesión para personas corrientes.

Las frases de las formas “P por tanto Q” y “P por consiguiente Q” se usan únicamente para dar una razón justificativa, y por ende para expresar un argumento. Por el contrario, las frases de la forma “Q porque P” sirven tanto para expresar una explicación (P explica Q) como una justificación (P es una razón justificativa para Q). Pedro Ramos Villegas (2017) propone cuatro criterios para distinguir unos casos y otros. Esos criterios han de entenderse como indicios generalmente fiables, no como condiciones necesarias y suficientes:

En una explicación, P y Q típicamente enuncian hechos o sucesos singulares y reales del mundo, lo que no siempre sucede en las justificaciones.

En una justificación, P o Q pueden enunciar hechos o sucesos sólo posibles, o probables en grado diverso, lo que no suele suceder en las explicaciones.

En una justificación, P o Q pueden pretender enunciar relaciones entre hechos o sucesos posibles del mundo, lo que no suele suceder en las explicaciones.

En una justificación, P o Q pueden pretender enunciar cuestiones normativas o sobre el deber ser, no sobre los hechos reales o el ser, lo que no suele pasar en las explicaciones.

Los enunciados sobre cuestiones de hecho reales son típicos de las explicaciones y de algunas justificaciones. Eso se debe a que en una explicación, explanans y explanandum suelen enunciarse como hechos ciertos. En cambio, los enunciados sobre cuestiones de hecho posibles, o probables, sobre relaciones entre cuestiones de hecho posibles y sobre cuestiones normativas son típicos de las justificaciones (pero eso no significa que no puedan figurar también en explicaciones). Eso se debe a que las justificaciones no siempre versan sobre cuestiones de hecho reales y a que en ocasiones sus premisas puedan pretender poseer un grado de certeza mayor que sus conclusiones.

Perspectivas en el estudio de la argumentación

La argumentación se puede abordar desde distintas perspectivas, lo que convierte a la teoría de la argumentación en un campo interdisciplinar de estudios. La argumentación puede verse, entre otras cosas:

Como una función del lenguaje que estudiaría la lingüística.

Como un proceso cuyo estudio corresponde a la retórica.

Como un procedimiento cuyo estudio compete a la dialéctica.

Como un producto cuyo estudio corresponde a la lógica.

Como una institución social estudiada desde una perspectiva socioinstitucional.

El enfoque lingüístico de la argumentación trata de describir la función argumentativa del lenguaje. Usamos el lenguaje con una multiplicidad de propósitos, a veces simultáneamente, y eso permite distinguir diferentes funciones del lenguaje. Parece claro que argumentar es una de las funciones del lenguaje. La lingüística trataría de analizar las características propias de esa función y su relación con las demás funciones del lenguaje. Así, podría decirse que el lingüista intenta, entre otras cosas, dar criterios que permitan distinguir los argumentos de los no argumentos. Por ello, buena parte del trabajo de los lingüistas sobre la argumentación se ha centrado en el estudio de los conectores y operadores argumentativos: partículas y locuciones como por tanto, pero, además, sólo, etc., que estructuran argumentativamente el discurso.

A diferencia de la perspectiva lingüística, las perspectivas dialéctica, lógica y retórica son normativas en tanto que distinguen, empleando criterios distintos, entre buenos y malos argumentos. Los criterios usados en cada caso pueden ponerse en correspondencia con los propósitos y fines de la argumentación. La perspectiva lógica atiende a los propósitos intrínsecos de argumentar, por lo que un buen argumento desde un punto de vista lógico presenta una buena razón para su conclusión. La perspectiva retórica tiene en cuenta los propósitos extrínsecos de argumentar, de manera que desde un punto de vista retórico un buen argumento es el que persuade al destinatario. Finalmente, la perspectiva dialéctica juzga los argumentos por su contribución a la consecución de los fines del intercambio argumentativo del que forman parte.

La retórica atiende a los procesos comunicativos inherentes a la argumentación, procesos en los que se busca inducir al destinatario a creer o hacer algo o a adoptar una determinada actitud hacia algo. En consonancia, la perspectiva retórica se centra en el efecto de las argumentaciones en los receptores, de manera que un buen argumento es entonces el que consigue persuadir al

destinatario. Por eso la perspectiva retórica es la perspectiva del argumentador. Obviamente el argumento que es persuasivo en una ocasión, dirigido a un determinado auditorio, no lo será en otra, dirigido a otro auditorio. Por tanto, "persuasivo" se predica de usos de argumentos más que de los propios argumentos. Esta concepción argumentativa de la retórica como un arte de la persuasión o de la argumentación eficaz, coexiste con una concepción literaria de la retórica como arte de la elocuencia, asociada con las figuras retóricas.

Si la retórica se interesa por los procesos argumentativos, la dialéctica se interesa por los procedimientos argumentativos. Los intercambios argumentativos son formas de conducta coordinada, orientadas a la consecución de un fin compartido, y como tales están sujetos a reglas que fijan las obligaciones y los derechos de los participantes y regulan sus intervenciones, haciéndolas en cierta medida previsibles. La dialéctica trata de esas reglas y procedimientos desde un doble punto de vista, descriptivo y normativo. El objetivo de la dialéctica descriptiva es describir las reglas que rigen los distintos tipos de intercambios argumentativos. Conocidas esas reglas, se puede determinar si la propuesta de un argumento en una determinada fase de un diálogo es procedente, es decir, conforme a las reglas, o improcedente, es decir contraria a ellas. Por tanto, por lo que hace a los argumentos, los criterios dialécticos, como los retóricos, se refieren a su uso. El objetivo de la dialéctica normativa es proponer procedimientos ideales que promuevan la realización de los fines y valores que dan sentido a las prácticas argumentativas. Esos procedimientos ideales pueden cumplir distintas funciones: (1) proporcionar criterios para juzgar la razonabilidad de un procedimiento argumentativo, (2) servir como estándares para juzgar si y en qué medida un determinado intercambio argumentativo es razonable, y (3) dar orientaciones para diseñar procedimientos argumentativos eficientes.

La lógica se ocupa de los argumentos entendidos como productos de la argumentación, formados por una razón prima facie y una tesis. Su objeto es formular y aplicar criterios de corrección argumental. La idea es que un argumento convincente es aquel que da una buena razón para su conclusión, una razón por la que el destinatario debería aceptar la tesis. Dicho de otro modo y aplicando estándares lógicos, un buen argumento es el que aporta una razón que justifica su conclusión de manera que esta no pueda negarse por medio de razones. La pregunta central de la evaluación lógica es: ¿se debe aceptar la conclusión propuesta por la razón aducida para sustentarla? La perspectiva lógica contempla, pues, la argumentación desde el punto de vista del receptor, y

al mismo tiempo comporta una cierta abstracción de las circunstancias concretas del intercambio argumentativo en el que se propone el argumento evaluado.

Las perspectivas dialéctica, lógica y retórica son las perspectivas clásicas en teoría de la argumentación, a las que han venido a añadirse otras en fechas más recientes, como la perspectiva socioinstitucional. El núcleo de un enfoque socioinstitucional de las prácticas argumentativas son los estándares normativos, como la equidad, la inclusión, la transparencia o la reciprocidad, que se aplican a las estructuras e instituciones sociales que dan forma a una determinada práctica argumentativa, como la deliberación política. La argumentación sirve, entre otras cosas, para tomar una decisión en asuntos de interés común. Imaginemos que tras deliberar siguiendo las reglas de procedimiento aceptadas se ha tomado una decisión basándose en argumentos convincentes. ¿Quiere decir eso que la decisión adoptada es legítima? Presumiblemente esa legitimidad depende de condiciones como la transparencia o la reciprocidad, que remiten al marco socioinstitucional de la argumentación. Como puede verse, de lo que se habla aquí es de si las condiciones en las que se desarrolla una argumentación legitiman la decisión adoptada.

Perspectiva	Objeto	División
Lingüística	Función argumentativa	Argumentativo/ No
Retórica	Procesos argumentativos	Persuasivo/ No per
Dialéctica	Procedimientos argumentativos	Procedente/ Improc
Lógica	Productos argumentativos	Convincente/ No c
Socioinstitucional	Marco institucional de la argumentación	Lícito/Ilícito

La lógica o teoría de los argumentos

En lo que sigue adoptaré un enfoque predominantemente, aunque no exclusivamente, lógico. Conforme a la explicación de la sección precedente, la lógica es la teoría de los argumentos. En la lógica o teoría de los argumentos podemos distinguir dos grandes áreas: la analítica y la crítica. La primera trata de la naturaleza, estructura y tipología de los argumentos, mientras que la segunda tiene encomendada la búsqueda de estándares y criterios para la crítica y la evaluación de argumentos. Ralph Johnson (2000, p. 39) menciona como cuestiones propias de la analítica las siguientes:

¿Cuál es la naturaleza y función de los argumentos?

¿Qué tipos de argumentos hay?

¿Cuándo está justificada la adición de elementos no explícitos en la reconstrucción de un argumento?

¿Cómo hay que definir o entender los argumentos?

¿Cuál es la relación entre argumentos e inferencias?

Y como cuestiones propias de la crítica, estas otras (Johnson, 2000, p. 40):

¿Cuáles son los estándares adecuados para valorar los argumentos?

¿De qué manera repercuten la personalidad y las creencias del argumentador y de la audiencia en los méritos de un argumento?

¿Es la verdad de las premisas una exigencia lo suficientemente fuerte para la solidez de un argumento?

¿Hay diferencias importantes entre evaluar y criticar un argumento?

¿Cuáles son las virtudes lógicas de un argumento?, ¿qué cualidades hacen de un argumento un buen argumento?

¿En qué consiste una crítica provechosa de un argumento?

La analítica está, en un cierto sentido, subordinada a la crítica, porque, como señala Joseph Wenzel, la lógica (es decir, la teoría de los argumentos) “es una visión retrospectiva que se activa cuando alguien adopta una actitud crítica y ‘dispone’ un argumento para su inspección y evaluación”. (Wenzel, 2006, p. 17.)

---

1 Vid. María Álvarez (2016).

2 Entiendo aquí por “convincente” que no se puede negar racionalmente —es decir, por medio de razones. En la tradición lógico-formal los términos positivos de evaluación son válido (las premisas implican la conclusión) y sólido (las premisas son verdaderas e implican la conclusión). En la tradición lógico informal, el término positivo de evaluación es compelente (cogent): un argumento es compelente si sus premisas son aceptables, pertinentes para la conclusión y le dan suficiente apoyo.

2. Detección de argumentos

Argumentos

El argumento simple es la mínima unidad autónoma de argumentación, compuesta por algo que es presentado como una razón justificativa y otra cosa para la que pretendidamente es una razón.

El término “razón” se usa a veces como sinónimo de “buena razón” —por ejemplo, cuando se dice que algo no es una razón para algo. Para evitar esa carga valorativa, cuando la situación lo requiere, se habla de razones prima facie: algo es una razón prima facie si es presentado como una razón, aunque después resulte ser una razón muy débil o no ser una razón en absoluto.

Lo que está de por medio en la polémica emergente (que hasta hace poco sólo era un monólogo entusiasta) nos interesa a todos. Tiene que ver con la idea de que la Refinadora Costarricense de Petróleo (Recope) amplíe su jurisdicción monopólica más allá de los combustibles fósiles y con la posibilidad de que trasladen recursos públicos a una empresa privada empeñada en la investigación, desarrollo y eventual uso generalizado del hidrógeno en el transporte público. […] Esto nos lleva a la única compañía que, hasta ahora, ha planteado la idea: Ad Astra Rocket. Encabezada por el científico-empresario Franklin Chang, su espíritu innovador genera admiración. Pero esta no es razón para que el Estado financie o adopte, sin discusión, una tecnología. ¿Transporte limpio por hidrógeno o por electricidad? La decisión debe tomarse vía un riguroso análisis costo-beneficio, no corazonadas o simpatías. Esto demanda, entre otras cosas, comparar opciones. (Eduardo Ulibarri, “Radar: Recope, el hidrógeno y nosotros”. La Nación, 22/06/2018.)

En este pasaje se rechaza que el hecho de que Ad Astra Rocket sea una compañía con un espíritu innovador admirable que está empeñada en la investigación, desarrollo y eventual uso generalizado del hidrógeno en el transporte público sea una razón para que el Estado financie o adopte, sin discusión, esa tecnología. Por otra parte, en la última parte del párrafo citado, se reconoce que alguien podría tomar una decisión movido por su simpatía por Ad Astra Rocket y Franklin Chang, así que aquella puede ser cuando menos una razón motivadora para apoyar a esa compañía con dinero público.

Como se desprende de los párrafos anteriores, los términos “razón” y “argumento” están estrechamente emparentados. Quizá por eso se usa a veces “argumento” por “razón”, para designar no a la unidad mínima autónoma de argumentación, sino a uno de sus componentes.

William Bancroft nació sin brazos, pero nunca ha tenido ningún problema para ayudar en casa, comer solo o hacer, casi casi, una vida normal. Ese sábado acudió con su familia a desayunar a la cadena estadounidense especializada en tortitas

IHOP

como muchos otros sábados, pero esta vez el desayuno tuvo un final amargo. El encargado del local, en un pequeño pueblo de Arkansas (EE. UU.), expulsó a la familia del establecimiento al ver al pequeño William, de tres años, subido encima de la mesa cogiendo una tortita entre los dedos de los pies para llevársela a la boca. Su argumento fue que la escena le podía acarrear problemas con Sanidad. (“Echan a un niño de tres años sin brazos de un restaurante por comer con los pies”. El Mundo FCinco, 11/06/2018.)

Lo que aquí se califica de “argumento” es la aserción permitir que William Bancroft se suba a la mesa para comer con los pies puede acarrear problemas con Sanidad al restaurante IHOP de Hot Springs (o lo expresado por ella). Esa aserción es la razón alegada por el encargado del restaurante para expulsar del mismo a William Bancroft, de manera que forma parte del argumento permitir que William Bancroft se suba a la mesa para comer con los pies puede acarrear problemas con Sanidad al restaurante IHOP de Hot Springs; por tanto, se puede

expulsar a William Bancroft del restaurante IHOP de Hot Springs.

Argumentos y condicionales

Con la expresión “A es una razón para B” se puede querer decir cosas distintas. En ocasiones, se quiere dar a entender que en caso de que se diera A, se podría inferir B; en otras, que, puesto que se da A, se puede o se debe inferir B. Lo primero equivale a una instrucción, “Dado A, infiere B” o “Si se da A, infiérase B”, mientras que lo segundo equivale a un imperativo: “Dado que A, infiere B”. Para distinguir la instrucción y el imperativo se usan fórmulas diferentes: “si A entonces B” para la instrucción, y “A por tanto B” para el imperativo. Un argumento equivale a un imperativo,[3] y presupone la instrucción correspondiente. Distinguimos por tanto el argumento A por tanto B del condicional si A entonces B, que nombra el compromiso inferencial contenido en ese argumento.

Cuando se dice que algo no es razón o no es una razón para otra cosa, lo que se está rechazando es una instrucción inferencial, como muestra el ejemplo siguiente:

En general, conducir por las carreteras de Europa es seguro y hay muy poco delito del que preocuparse, pero esta no es una razón para bajar la guardia y no asegurar la moto. (“Los mejores consejos para alquilar una moto en tus vacaciones”, mallorcadiario.com 14/06/2018. https://www.mallorcadiario.com/los-mejores-consejos-para-alquilar-una-moto-en-tus-vacaciones)

En esta frase, se asevera:

Que en general, conducir por las carreteras de Europa es seguro y hay muy poco

delito del que preocuparse.

Que lo anterior no es una razón para bajar la guardia y no asegurar la moto.

Con ello se dice que no se puede inferir que no es necesario asegurar la moto para viajar por Europa del hecho de que conducir por las carreteras de Europa es seguro y hay muy poco delito del que preocuparse. Lo que se rechaza, en resumidas cuentas, es la instrucción “Si conducir por las carreteras de Europa es seguro y hay muy poco delito del que preocuparse, entonces para viajar por Europa no hay que asegurar la moto”. Por el contrario, cuando se dice que no hay razón o que no hay ninguna razón para otra cosa, normalmente se está rechazando un imperativo inferencial.

Un argumento A por tanto B es irrecusable en una situación dada cuando en esa situación se puede aseverar que si A entonces B. Cuando se puede aseverar que si A entonces B, pero no que A, el argumento A por tanto B es irrecusable sin ser correcto (vid. Cap. 7).

Premisas y conclusiones

Argumentar es dar razones para justificar una tesis, generalmente con el propósito de persuadir al destinatario. Para manifestar esas intenciones al destinatario el productor del texto puede usar varios recursos convencionales, más o menos institucionalizados. Los principales son la disposición de los enunciados dentro del texto, los signos de puntuación, las pausas y esquemas entonativos, los conectores y operadores argumentativos, y el uso de vocabulario explícitamente argumentativo.

Captar la presencia de un argumento es captar ciertas relaciones entre enunciados. Se llama “premisas” a los enunciados que, tomados conjuntamente, expresan una razón y “conclusión” al que expresa la tesis. Recuérdese que el argumento es la mínima unidad autónoma de argumentación, compuesta por una

razón y una tesis, por tanto por una premisa y una conclusión. Cuando se entienden los argumentos como productos textuales, se dice que están formados por unidades lingüísticas que desempeñan los papeles de premisas y conclusión. Cuando se entienden los argumentos como entidades abstractas, se dice que están formados por unidades que corresponden a los contenidos de creencias, intenciones y actitudes.

Adviértase que premisas y conclusión son los términos de una relación: un enunciado actúa como premisa con respecto a otro enunciado que actúa como conclusión con respecto a aquel. La disposición de los enunciados, los signos de puntuación, las pausas y esquemas entonativos, los conectores argumentativos y el uso de vocabulario argumentativo son recursos para expresar esa relación. Veamos varios ejemplos.

Para el consumidor medio, el término ecológico representa una señal de calidad y un valor añadido. La gente suele asociar la palabra ecológico con alimentos producidos sin químicos o pesticidas, más saludables y respetuosos con el medio ambiente. (José Miguel Mulet, “La falacia del argumentum ad naturam”. Mètode Science Studies Journal 95 [2017]: 103.)

Aquí la estructura argumentativa viene indicada por la disposición de los enunciados: primero se enuncia la tesis, y tras un punto y seguido (o un punto y coma) la razón que la sustenta. Esta es una estructura argumentativa muy común en ausencia de otro indicador más explícito. Ha de tenerse en cuenta, no obstante, que cuando la frase que sigue al punto, o punto y coma, es directiva, y no representativa, la razón precede a la tesis, como sucede en “hay un límite; se debe votar dentro de la ley”.

Para representar gráficamente un argumento colocaremos sus premisas y su conclusión en dos rectángulos paralelos de la misma longitud, unidos por el conector consecutivo “por tanto”, con las premisas encima y la conclusión debajo. El diagrama del argumento de Mulet es entonces el siguiente:

La gente suele asociar la palabra “ecológico” con alimentos producidos sin químicos o pesticidas, más saludables y respetuosos con el medio ambiente

Por tanto

Para el consumidor medio, el término “ecológico” representa una señal de calidad y un valor añadido

Veamos un segundo ejemplo:

La situación de Bolivia es preocupante para Chile y el vecindario: agravará las divisiones internas, será un retroceso para la economía, aumentará la pobreza e impulsará la emigración masiva a países vecinos. (Hernán Felipe Errázuriz, “Atención con Bolivia”. El Mercurio, 26/02/2011.)

Las dos frases de este breve texto están unidas por el signo de puntuación “:”, que sigue a la conclusión y precede a las premisas que expresan la razón aducida para sustentarla.

La situación de Bolivia agravará las divisiones internas, será un retroceso para la economía, aumentará la pobreza e impulsará la emigración masiva a países vecinos

Por tanto

La situación de Bolivia es preocupante para Chile y el vecindario

En el ejemplo siguiente la relación argumentativa no es indicada por un signo de puntuación, como sucedía en los dos anteriores, sino por un conector.

“Ningún inversor privado habría aceptado invertir en las mismas condiciones. Por lo tanto, la financiación pública suponía una ventaja que falseaba la competencia entre los principales estudios de cine europeos”, manifestó Joaquín Almunia, vicepresidente de la Comisión y responsable de la Competencia a nivel europeo. (A. Beltrán y F. Bono, “Bruselas fuerza a vender la Ciudad de la Luz por competencia desleal”. El País, Comunidad Valenciana, 03/07/2014.)

Los conectores argumentativos son partículas o locuciones que estructuran argumentativamente un texto estableciendo relaciones argumentativas entre dos o más enunciados. Almunia usa el conector argumentativo “por tanto” para marcar el paso de las premisas a la conclusión.

Ningún inversor privado habría aceptado invertir en las mismas condiciones que la Comunidad Valenciana

Por tanto

La financiación pública suponía una ventaja que falseaba la competencia entre los principales estudios de cine europeos

Un tercer recurso para expresar una relación argumentativa es el uso de un vocabulario explícitamente argumentativo.

Pese a que [el portavoz de Más Madrid, Pablo Gómez Perpinyà] no ha querido ponerle fecha de caducidad, ha vaticinado que es “evidente” que [el Gobierno de coalición de

PP

y Ciudadanos que preside Isabel Gómez Ayuso en la Comunidad de Madrid] no durará demasiado porque es “un Gobierno que en muy poquito tiempo se ha metido en muchos charcos”. (Europa Press, “Perpinyà duda que el Gobierno regional dure toda la legislatura ‘porque en poco tiempo se ha metido en muchos charcos’”, 01/11/2019.)

Gómez Perpinyà también usa un conector para identificar las premisas y la conclusión. El conector “porque” invierte el orden de estas con respecto al conector “por tanto”, y sitúa la conclusión delante y las premisas detrás.

- El Gobierno de coalición de

  PP

  y Ciudadanos que preside Isabel Gómez Ayuso en la Comunidad de Madrid es un Gobierno que en muy poquito tiempo se ha metido en muchos charcos

- *Por tanto*

-

El Gobierno de coalición de

PP

y Ciudadanos que preside Isabel Gómez Ayuso en la Comunidad de Madrid no durará demasiado

Veamos ahora el siguiente ejemplo:

Los planes sencillos siempre dan mejor resultado que los engendros tácticos, aunque sólo sea por la simple razón de que el general no puede llevarlo a cabo sin recurrir a la cadena de mando. Y la cadena de mando se degrada progresivamente según lo distante que esté el general. (Cayo Mario dirigiéndose a Cayo Julio César; adaptado de C. McCullough, La corona de hierba, p. 509.)

Aquí la conclusión precede a la locución “aunque sólo sea por la simple razón de que”, tras la que vienen las premisas que expresan la razón aducida para sustentarla. Esa locución contiene el término argumentativo “razón”, que designa a una de las partes de un argumento, de manera que se nombra explícitamente el papel atribuido al enunciado que la sigue y al que la precede. Esto es, en “A por la razón de que B”, A es la tesis y B la razón aducida para sustentarla. La conjunción “y” sirve para unir dos premisas que, tomadas conjuntamente, expresan la razón de la que depende esa conclusión.

El general no puede llevarlo a cabo sin recurrir a la cadena de mando, y la cadena de mando se degrada progresivamente según lo distante que esté el general

Por tanto

Los planes sencillos siempre dan mejor resultado

que los engendros tácticos

Veamos ahora cómo se pueden usar los operadores argumentativos para condensar un argumento.

Las papas fritas y otros bocados de copetín son aún más perjudiciales que los postres y golosinas a la hora de bajar de peso. (“Peor que los postres: papas fritas, el alimento que más engorda”. Rosario3.com, 23/11/2012. http://www.rosario3.com/salud/noticias.aspx?idNot=121741&Papas-fritas,-el-alimento-que-m%C3%A1s-engorda)

El argumento se enuncia dos veces, una en el titular y otra en el cuerpo de la noticia. La disposición del titular es premisa: conclusión, con los dos puntos marcando el paso de la razón a la tesis. En el cuerpo de la noticia el argumento se condensa en una única frase, en la que se diferencian las premisas y la conclusión. El valor argumentativo de la frase viene indicado por el operador argumentativo “aún”. Los operadores argumentativos son morfemas que se aplican a un enunciado para indicar las conclusiones extraíbles de él sin hacerlas explícitas. En este fragmento el operador “aún” indica que la comparación se aduce como una razón para creer que las papas fritas y otros bocados de copetín son sumamente perjudiciales a la hora de bajar de peso. Ese operador sirve además para identificar una premisa implícita. Para que la comparación de las papas fritas con los postres y golosinas permita concluir que aquellas son sumamente perjudiciales, hay que sobrentender que los postres y golosinas son muy perjudiciales. Estamos ante un ejemplo de entimema: un argumento en el que se sobrentiende alguno de sus componentes —una de sus premisas o su conclusión. En un entimema los componentes implícitos tienen que inferirse del contexto, posiblemente con la ayuda de dispositivos textuales como los operadores argumentativos, como sucede en este caso.

-

Las papas fritas y otros bocados de copetín son más perjudiciales que los postres y golosinas a la hora de bajar de peso. Los postres y golosinas son muy perjudiciales a la hora de bajar de peso

-

Por tanto

-

Las papas fritas y otros bocados de copetín son sumamente perjudiciales a la hora de bajar de peso

-

El siguiente ejemplo es un argumento visual: un argumento en el que las premisas o la conclusión se expresan, total o parcialmente, por medio de imágenes. Como en esta ocasión no nos interesa ese aspecto, nos centraremos en las dos frases que aparecen en la parte inferior del frontal de la papelera, e ignoraremos uno de los aspectos más específicamente visuales, como es el dibujo de una mano que sujeta entre el índice y el pulgar un papel, que aparece en la esquina superior derecha.

Papelera
20
Metro
ES TUYO
CUÍDALO

Fotografía 1. Tomada el 21/07/2018 en la estación El Capricho del metro de Madrid

El cartel del frontal de la papelera está dividido en dos. En la mitad izquierda, con fondo azul, se dice, combinando el logo del metro de Madrid con una leyenda, “El metro de Madrid es tuyo”. En la mitad derecha, con fondo rojo, se lee “Cuídalo”. Interpretamos la combinación como un argumento:

- El metro de Madrid es tuyo
- *Por tanto*
- Debes cuidar el metro de Madrid

¿Por qué interpretamos así ese rótulo? ¿Qué indicadores hay de que se está presentando “el metro es tuyo” como una razón para cuidarlo? La respuesta es que la primera frase está en modo indicativo y la segunda en modo imperativo, y la interpretación argumentativa es el modo de asegurar su pertinencia mutua.

Argumentos fácticos, prácticos y valorativos

Se suelen distinguir tres tipos de argumentos dependiendo de su conclusión: fácticos, prácticos y valorativos.

La conclusión de un argumento fáctico equivale a una aserción sobre hechos.

La conclusión de un argumento práctico equivale a un directivo que recomienda o desaconseja un curso de acción.

La conclusión de un argumento valorativo equivale a un juicio de valor, que atribuye a algo una cualidad ética, estética, etcétera.

El propósito extrínseco del argumentador es en el primer caso inducir en el destinatario una creencia, en el segundo inducir en él la intención de actuar de una determinada manera, y en el tercero disponerlo de un cierto modo hacia algo. Esas creencias, intenciones y actitudes son compromisos, en el sentido de Coliva explicado en el capítulo 1. Es decir, son actitudes reflexivas, sujetas a los principios del razonamiento teórico y práctico, de las que el sujeto es racionalmente responsable.

Veamos a continuación un argumento de cada uno de esos tres tipos.

La Jane Eyre de Fukanaga es una buena película porque trasciende ampliamente la frontera de la adaptación-resumen, el umbral de la admiración novelesca (https://www.20minutos.es/cine/cartelera/pelicula/31702/jane-eyre-2011/#xtor=AD-15&xts=467263).

El conector “porque” separa la conclusión, “La Jane Eyre de Fukanaga es una buena película”, de las premisas de las que depende, “La Jane Eyre de Fukanaga trasciende ampliamente la frontera de la adaptación-resumen, el umbral de la admiración novelesca”. La conclusión es un claro juicio de valor, así que se trata de un argumento valorativo.

La huella administrativa no puede perderse, entre otras cosas, porque es la base para las acreditaciones oficiales de los títulos (Lina Gálvez, “El sacrificio de aprobar un máster”. Blog Desde el Sur, eldiario.es, 22/03/2018. https://www.eldiario.es/andalucia/desdeelsur/sacrificio-aprobar-master_6_752834720.html).

De nuevo se usa el conector “porque” para separar la conclusión, “La huella administrativa no puede perderse”, de la premisa que la sustenta, “La huella administrativa es la base para las acreditaciones oficiales de los títulos”. Lina Gálvez está hablando de los trabajos de fin de máster, y por “huella administrativa” entiende la copia del trabajo, el rastro de la matriculación, el pago, el acta de defensa del trabajo y toda la documentación correspondiente. El estatus de la conclusión se aclara si se parafrasea como “La Universidad no debe perder la huella administrativa de los trabajos de fin de máster”. Es, pues, un argumento práctico.

Seven Seconds, serie adulta y para adultos, gustará a quienes en su día se enamoraron de The Wire o The Killing, porque bebe de las mismas fuentes (Mikel Lejarza, “Seven Seconds”. El Periódico, 23/03/2018. https://www.elperiodico.com/es/opinion/20180323/siete-segundos-6700529.

La premisa es que Seven Seconds, The Wire y The Killing beben de las mismas fuentes, y la conclusión es que Seven Seconds gustará a quienes en su día se enamoraron de The Wire o The Killing. La conclusión es una predicción, y como tal no recomienda ninguna acción. Otra cosa es que se pueda usar con la premisa “Te gustó The Wire” para concluir “Deberías ver Seven Seconds”, y construir así un argumento práctico. Pero este no es el argumento que estamos analizando. Una predicción es un anuncio de un hecho futuro, y por consiguiente si la conclusión de un argumento es una predicción, es un argumento fáctico.

Encadenamiento

Los argumentos son organismos prolíficos que tienden a reproducirse a gran velocidad. Quien ofrece un argumento es responsable de sus aserciones y de las inferencias que propone. Así, quien usa A por tanto B debe estar dispuesto a dar razón de A si se le pide, con el resultado de un nuevo argumento C por tanto A.

El encadenamiento o concatenación es una operación que permite unir dos argumentos en un argumento más complejo cuando la conclusión del primero es una de las premisas del segundo.

Otra cuestión que obliga a coger con pinzas a los bancos europeos es la escasez de buenas recomendaciones; hoy por hoy, de los 50 principales bancos del Viejo Continente, sólo ocho ostentan una recomendación de compra. (Cecilia S. Prieto, “Motivos por los que desconfiar del rebote de la banca europea”. El Economista, 16/10/2011.)

La estructura argumentativa abstracta es Otra cuestión por la que A es B; C. “Otra cuestión” significa aquí “otra razón”, por lo que en este texto se nombra expresamente la función de uno de sus enunciados. La primera frase puede parafrasearse entonces como “Una razón para coger con pinzas a los bancos europeos es que las buenas recomendaciones son escasas”. En la construcción Una razón para A es B, la conclusión A precede a las premisas B de las que se la hace depender. Identificamos así un primer argumento:

- Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos
- *Por tanto*
- Hay que coger con pinzas a los bancos europeos

El enunciado que actúa como premisa de este primer argumento está separado del siguiente por un punto y coma. Como se señaló antes, una función que pueden cumplir signos de puntuación como el punto y seguido, los dos puntos y el punto y coma es separar la conclusión de las premisas en las que se apoya. Así sucede en este caso:

Hoy por hoy, sólo ocho de los 50 principales bancos

del Viejo Continente ostentan una recomendación de compra

Por tanto

Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos

En el texto de Cecilia S. Prieto aparece el operador argumentativo “sólo”, que aquí sirve para presentar el dato “Los principales bancos europeos que ostentan una recomendación de compra son ocho” como razón para la conclusión “Pocos de los principales bancos europeos ostentan una recomendación de compra”.

Para darse cuenta del papel desempeñado por ese operador, compárese esta frase con esta otra: “Hoy por hoy, hasta ocho de los 50 principales bancos del Viejo Continente ostentan una recomendación de compra”. La información fáctica es la misma, pero la inserción del operador “hasta” presenta ese dato como una razón para la conclusión contraria “Bastantes bancos europeos tienen buenas recomendaciones”.

Así, el enunciado Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos sirve como conclusión de un argumento y como premisa de otro, y permite encadenar los dos argumentos en una argumentación compuesta.

- Hoy por hoy, sólo ocho de los 50 principales bancos del Viejo Continente ostentan una recomendación de compra
- *Por tanto*
- Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos
- *Por tanto*
- Hay que coger con pinzas a los bancos europeos

Una argumentación encadenada es un argumento compuesto, con sus premisas y su conclusión. Las premisas básicas de una argumentación encadenada son aquellas premisas que no aparecen a su vez como conclusión de otro argumento, y la conclusión principal es aquella conclusión que no es al mismo tiempo premisa de alguno de los argumentos. En el caso que nos ocupa, la premisa básica es “Hoy por hoy, sólo ocho de los 50 principales bancos del Viejo Continente ostentan una recomendación de compra” y la conclusión principal, “Hay que coger con pinzas a los bancos europeos”.

El Tribunal Constitucional (

TC

) considera que las agresiones en el ámbito de la pareja suponen un daño mayor

cuando es el varón el agresor, debido al contexto de desigualdad [en el ámbito de la pareja] y, por tanto, deben tener una condena superior. (“La Ley de Violencia de Género no discrimina a los hombres, según el Constitucional”. 20 minutos, 17/08/2010.)

El texto está estructurado por “debido a” y “por tanto”. La primera expresión une, en ese orden, la conclusión con la premisa de la que depende:

- Las relaciones en el ámbito de la pareja son desiguales, con un predominio del varón
- *Por tanto*
- Las agresiones en el ámbito de la pareja suponen un daño mayor cuando es el varón el agresor

El conector “y, por tanto” no sólo presenta a lo que sigue como una conclusión, sino que, a diferencia de un simple “por tanto”, marca una sucesión de inferencias y así un encadenamiento:

- Las relaciones en el ámbito de la pareja son desiguales, con un predominio del varón
- *Por tanto*

- Las agresiones en el ámbito de la pareja suponen un daño mayor cuando es el varón el agresor

- *Por tanto*

- Las agresiones en el ámbito de la pareja deben tener una condena superior cuando es el varón el agresor

Garantías

Quien da un argumento debe estar también dispuesto, si se le requiere, a explicar o justificar cómo se pasa de las premisas a la conclusión. Un modo de satisfacer ese requerimiento es aportar una garantía. La garantía responde, pues, a preguntas como: "¿Cómo pasas de las premisas a la conclusión?", "¿Qué tienen que ver las premisas con la conclusión?" o "¿Por qué eso es una razón?", y por tanto tiene que ver con la naturaleza y justificación del paso inferencial. Esas preguntas se pueden usar para pedir una justificación o para pedir una explicación de la inferencia propuesta, dependiendo de si está siendo cuestionada o no. Por tanto, la garantía puede servir como justificación o como explicación de la inferencia propuesta en un argumento.

Es así que el Derecho internacional consuetudinario mantiene el principio de que si un sujeto de Derecho internacional (un Estado u Organismo internacional) alega un hecho, está en la obligación de probarlo […]. Lo anterior nos permite razonar que si el Gobierno de EE. UU. alegó hace ya más de un año, en marzo del 2017, un hecho ocurrido en noviembre del 2016 (lo que de por sí ya viola el principio de inmediatez) que causó un daño a uno de sus agentes diplomáticos,

debió aportar las pruebas del hecho o del daño, y así debió hacerlo en cada uno de los sucesivos casos en que repitió la alegación (o acusación) de los supuestos ataques sónicos. (Rodolfo Dávalos Fernández, “La carga de la prueba”. Granma, 17/06/2018.)

El argumento de Rodolfo Dávalos Fernández está en la segunda parte del fragmento citado: El Gobierno de EE. UU. alegó hace ya más de un año, en marzo del 2017, un ataque sónico ocurrido en noviembre del 2016 en La Habana que causó un daño a uno de sus agentes diplomáticos, por tanto el Gobierno de EE. UU. debió aportar las pruebas del hecho o del daño.

- El Gobierno de EE. UU. alegó en marzo de 2017 un supuesto ataque sónico ocurrido en noviembre del 2016 que causó un daño a uno de sus agentes diplomáticos en Cuba

Por tanto

- El Gobierno de EE. UU. debió aportar las pruebas del hecho o del daño

Este argumento está precedido por la fórmula “Lo anterior nos permite razonar que”. Puesto que razonar es exponer razones, esa fórmula indica que lo expuesto previamente hace posible presentar algo como una razón para otra cosa, es decir, legitima el paso de las premisas a la conclusión. Así, “Lo anterior nos permite razonar que” marca el tránsito de la garantía al argumento que apela a ella.

Para incorporar la garantía a los diagramas la situaremos delante del “por tanto” seguida de “:”, dado que se refiere al paso inferencial que indica este conector.

El Gobierno de EE. UU. alegó en marzo de 2017 un supuesto ataque sónico ocurrido en noviembre del 2016 que causó un daño a uno de sus agentes diplomáticos en Cuba

En el Derecho internacional consuetudinario, si un sujeto de Derecho internacional alega un hecho, tiene obligación de probarlo:

Por tanto

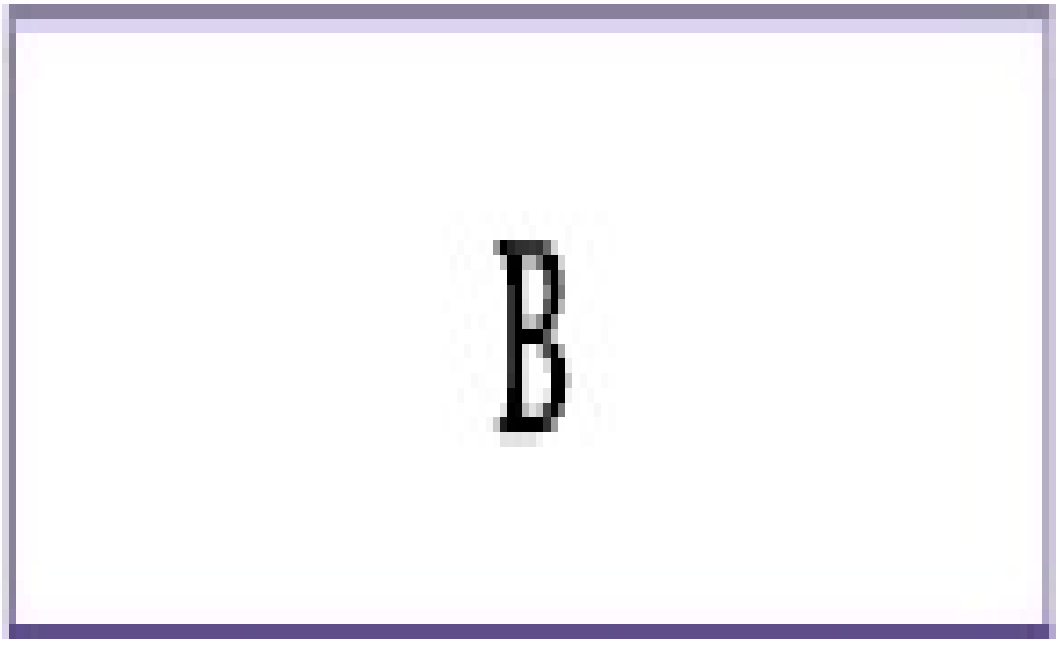
El Gobierno de EE. UU. debió aportar las pruebas del hecho o del daño

Fórmulas como A por tanto B, porque C, A por tanto B; C, A por tanto B:C, o Dado que A, B porque C se usan para indicar que C es la garantía del argumento A por tanto B. En esas fórmulas, la garantía se sitúa junto a la conclusión, alejándola de las premisas para evitar confusiones. En su expresión verbal, la garantía puede confundirse con un encadenamiento. Volvamos a nuestro ejemplo de encadenamiento:

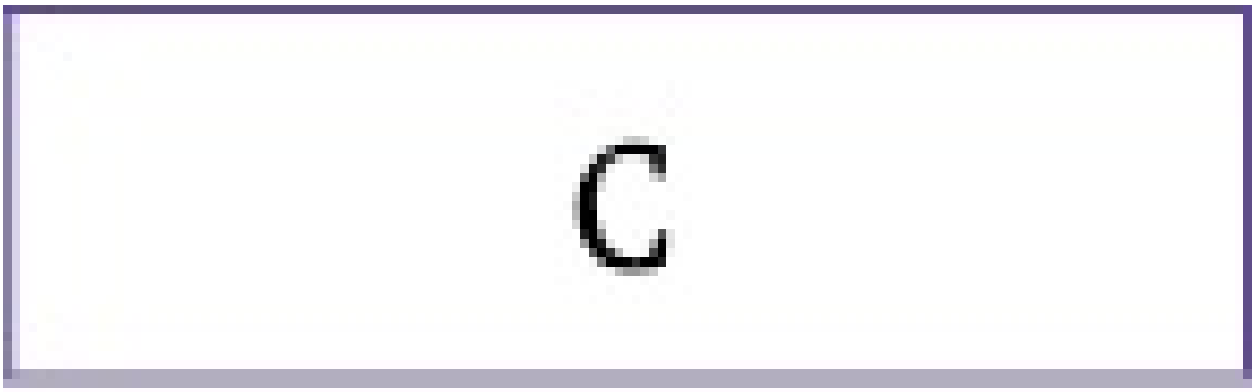
Otra cuestión que obliga a coger con pinzas a los bancos europeos es la escasez de buenas recomendaciones; hoy por hoy, de los 50 principales bancos del Viejo Continente, sólo ocho ostentan una recomendación de compra. (Cecilia S. Prieto, "Motivos por los que desconfiar del rebote de la banca europea". El Economista, 16/10/2011.)

Aquí la estructura es Otra razón para A, es B; C, que puede parafrasearse, conservando el orden relativo de los tres enunciados, como A porque B; C, o como Dado que C, B y por tanto A. En todos los casos C está junto a B y alejado de la conclusión principal A. Cuando lo comparamos con las expresiones típicas de una garantía, vemos que aquí en el primer argumento la conclusión precede a la premisa, de manera que la proximidad de la premisa B a C indica un encadenamiento. En suma, la estructura A por tanto B; C expresa preferentemente una garantía y corresponde al diagrama:

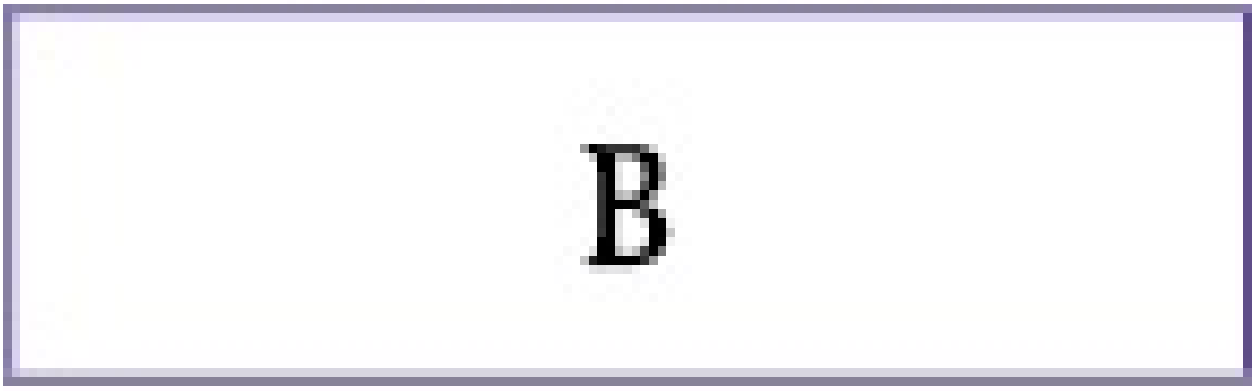
C: *Por tanto*



Por su parte, la estructura A porque B; C expresa preferentemente un encadenamiento, y corresponde al diagrama:



Por tanto



Por tanto

Del mismo modo que uso “por tanto” como expresión canónica del paso de las premisas a la conclusión, usaré “porque” para introducir la garantía, cuando sea necesario. Así, la paráfrasis canónica del argumento de Dávalos Fernández sería: El Gobierno de EE. UU. alegó en marzo del 2017 un supuesto ataque sónico ocurrido en noviembre del 2016 que causó un daño a uno de sus agentes diplomáticos en Cuba, por tanto el Gobierno de EE. UU. debió aportar las pruebas del hecho o del daño, porque según el Derecho internacional consuetudinario si un sujeto de Derecho internacional alega un hecho, está en la obligación de probarlo.

Sin premisas y conclusión no hay argumento, pero se puede ofrecer una razón para algo sin saber por qué es una razón para ese algo. Lo único que da a entender quien presenta un argumento es que las premisas dan una razón para la conclusión. Quien usa un argumento se compromete a responder a la pregunta, si se le hace, “¿Qué tienen que ver las premisas con la conclusión?”. Si no es capaz de responder, faltará a sus obligaciones dialécticas, pero no por eso habrá dejado de argumentar. La moraleja es que la garantía no es un componente del argumento.

Respaldo de la garantía

La garantía de un argumento es una regla de inferencia que autoriza a inferir ese tipo de conclusiones de ese tipo de premisas. Cuando se hace explícita la garantía de un argumento el destinatario puede pedir que se justifique la validez o la fiabilidad de esa regla. Se puede atender esa demanda dando una razón, que sirve entonces como respaldo de la garantía. La estructura resultante de respaldar la garantía se parece al encadenamiento, aunque ahora el elemento común a los dos argumentos es la conclusión de uno de ellos y la garantía del otro. Para ilustrar esta variedad de concatenación argumentativa volvamos al argumento de Sotirópulos del capítulo 1:

Kostas Jaritos: ¿Era [Yanna Karayorgui] una buena periodista? Dame tu opinión sin tapujos, sinceramente.

Se pone serio y reflexiona.

Ersi Sotirópulos: Caía mal a todo el mundo, por tanto era buena periodista —responde lentamente—. El trabajo de reportero consiste en hacerse antipático, así que cuanto más antipático, mejor profesional. (Adaptado de Petros Márkaris, Noticias de la noche, p. 42. Tusquets: 2017.)

Este fragmento empieza con un argumento. El conector “por tanto” permite identificar fácilmente las premisas y la conclusión:

- Karayorgui caía mal a todo el mundo
- *Por tanto*
- Karayorgui era buena periodista

Lo que sigue a este argumento también tiene la estructura premisas-conclusión, marcada ahora por el conector “así que”:

- El trabajo de reportero consiste en hacerse antipático
- *Por tanto*

-

Cuanto más antipático es un reportero, mejor profesional es

-

La cuestión es entonces cuál es la relación entre estos dos argumentos, que en el texto están separados por un punto y seguido. Si nos guiamos por el hecho de que a menudo un punto y seguido separa la tesis de la razón aducida para explicarla o justificarla, concluiremos que el segundo argumento explica o justifica, en algún sentido, al primero. Ese es justamente el papel de una garantía, según se ha visto en la sección precedente, lo que nos lleva a la siguiente estructura:

El trabajo de reportero consiste en hacerse antipático	
Por tanto	Karayorgui caía mal a todo el mundo
Cuanto más antipático es un reportero, mejor profesional es:	*Por tanto*
	Karayorgui era buena periodista

La garantía del argumento que concluye que Karayorgui era una buena periodista es que cuanto más antipático es un reportero, mejor profesional es. La aserción de que el trabajo de reportero consiste en hacerse antipático se adelanta a la pregunta “¿De dónde te sacas que los buenos periodistas son antipáticos?”. La respuesta, simplificando, es que esa correlación se sigue de las características del trabajo de los periodistas. Así, la garantía del argumento Karayorgui caía mal a todo el mundo, por tanto Karayorgui era buena periodista es, a su vez, la conclusión de otro argumento. Se dice por ello que las premisas de este otro argumento expresan el respaldo de la garantía del primer argumento.

Argumentos análogos

El papel de la garantía, como se acaba de explicar, es dar razón del paso de las premisas a la conclusión, justificar el compromiso inferencial. Otra forma de responder a preguntas como “¿Qué tienen que ver las premisas con la conclusión?” o “¿Por qué es eso una razón?” es comparar el argumento con otro que, pretendidamente, propone una inferencia parecida. De los argumentos que proponen inferencias parecidas, en este sentido, se dice, son análogos o del mismo tipo lógico (Toulmin, 2003, p. 13). La idea es que si dos argumentos son análogos y se considera legítima la inferencia propuesta por uno de ellos, la coherencia exige hacer lo mismo con la inferencia propuesta por el otro.

—¿Qué piensas de la censura, como pasó con C. Tangana cuando se canceló su concierto en Bilbao por el contenido machista de sus letras?

—Tengo un punto de vista muy amplio de esto. Obviamente, creo que no era gran cosa. Pero entiendo que allí ha ocurrido algo […] y estaba el ambiente un poco cargado. No era la mejor idea llevar a este tipo de artistas. Es como si en un partido de la

NBA

ponen una canción que está guay, pero que habla de fumar marihuana y el estadio está petao de niños. Básicamente eso. No, ‘oh, Dios censura’. No, hijo, no. Esto no es una dictadura, ni estamos aquí en un sitio que se coarte la libertad. Eso es fliparse, lloriquear por nada. (“Mala Rodríguez: ‘Censura era poner a la gente en un paredón y pegarles un tiro’”. Entrevista de Marina Prats a Mala Rodríguez en Huffpost, 27/10/2019.)

Respondiendo a la pregunta de la periodista, Mala Rodríguez argumenta que la cancelación del concierto de C. Tangana por el contenido machista de sus letras no es un caso de censura. En concreto empieza argumentando así:

- En Bilbao había habido agresiones machistas y el ambiente estaba un poco cargado
- *Por tanto*
- Llevar a Bilbao a artistas como C. Tangana no era una buena idea

Para justificar que esas consideraciones desaconsejaban la actuación de C. Tangana, Mala Rodríguez compara este argumento con este otro, que presenta como inferencialmente impecable:

- Imaginemos que en un partido de la NBA ponen una canción que está guay, pero que habla de fumar marihuana y el

estadio está petao de niños

-

En tal caso

-

Poner esa canción en el partido de la

NBA

no sería una buena idea

-

Adviértase que la premisa de este argumento es un caso imaginario y que su conclusión está en modo condicional, lo que subraya que lo único importante para el uso que se hace de este argumento es el vínculo entre las premisas y la conclusión. En suma, lo que argumenta Mala Rodríguez es que del mismo modo que la presencia de niños en un partido de la NBA desaconseja poner una canción que habla de fumar marihuana, la existencia de casos recientes de agresiones machistas desaconseja la interpretación de canciones con letras machistas. Así, está señalando una especie de identidad de razones: por lo mismo que A es una razón para B, C es una razón para D. En el capítulo 5 se analizan con algún detalle este tipo de argumentaciones por analogía.

---

3 Con la excepción de los argumentos suposicionales, de los que se habla en el capítulo 5.

3. Razones coorientadas

Los argumentos se combinan y comparan entre sí, oponiéndose o reforzándose, para construir argumentaciones complejas. En este capítulo se describen varias formas de composición de argumentos con una conclusión común.

Conjunción y disyunción

Llamaremos “razones coorientadas” a las que pueden aducirse para sustentar una misma conclusión, y “coorientación” a una combinación de argumentos con una conclusión común. Son conectores de coorientación “además”, “incluso” y “asimismo”, entre otros.

[E]l Departamento de Estado [de los EE.UU.] alerta de que “el Gobierno de Bolivia no cumple plenamente las normas mínimas para la eliminación del tráfico de personas y no demostró un aumento general en sus esfuerzos para hacerlo en comparación con el período anterior”.

En concreto, Estados Unidos asegura que el Gobierno del presidente boliviano, Evo Morales, “no financió suficientemente” su plan nacional contra el tráfico de personas y, además, no dedicó los recursos necesarios al enjuiciamiento de los culpables de esos crímenes y la protección de sus víctimas. (“EE.UU. incluye a Bolivia y Birmania en su lista negra de tráfico de personas”.

EFE

-La Vanguardia, 28/06/2018.)

Este fragmento reproduce una argumentación del Departamento de Estado de los EE.UU. La conclusión del argumento se expone en el primer párrafo (“el Gobierno de Bolivia no cumple plenamente las normas mínimas para la eliminación del tráfico de personas y no demostró un aumento general en sus esfuerzos para hacerlo en comparación con el período anterior”), y la locución “en concreto” da paso a la exposición de las razones en las que se sustenta. El segundo párrafo está argumentativamente estructurado por el conector “y además”, que une dos razones distintas para la misma conclusión. Por ello, podemos representar así la argumentación del Departamento de Estado.

El Gobierno boliviano no financió suficientemente su plan nacional contra el tráfico de personas

Y además

El Gobierno boliviano no dedicó los recursos necesarios al enjuiciamiento de los culpables de tráfico de personas y la protección de sus víctimas

Por tanto

Por tanto

Bolivia no cumple plenamente las normas mínimas para la eliminación del tráfico de personas y no ha aumentado sus esfuerzos para hacerlo en comparación con el período anterior

Bolivia no cumple plenamente las normas mínimas para la eliminación del tráfico de personas y no ha aumentado sus esfuerzos para hacerlo en comparación con el período anterior

Para simplificar el diagrama de la coorientación se puede escribir una única vez la conclusión, manteniendo separadas las premisas de los dos argumentos, como se muestra a continuación:

El Gobierno boliviano no financió suficientemente su plan nacional contra el tráfico de personas

y además

El Gobierno boliviano no dedicó los recursos necesarios al enjuiciamiento de los culpables de tráfico de personas y la protección de sus víctimas

Por tanto

Por tanto

Bolivia no cumple plenamente las normas mínimas para la eliminación del tráfico de personas y no ha aumentado sus esfuerzos para hacerlo en comparación con el período anterior

¿Por qué ofrecer dos argumentos para la misma conclusión? En líneas generales, un argumento puede resultar poco convincente porque depende de una premisa que el destinatario podría cuestionar, o porque este considere que la razón aportada es insuficiente, que es un mero indicio y no una prueba. En el primer caso se puede intentar justificar la premisa dudosa, convirtiéndola en la conclusión de otro argumento, y eso lleva a un encadenamiento de argumentos, o se pueden buscar otras razones que no dependan de la premisa cuestionada, y eso lleva a una disyunción de argumentos. En el segundo caso, cuando la razón ofrecida parece demasiado débil, se puede intentar reforzar la razón inicial combinándola con otras razones coorientadas. El resultado es una conjunción de razones en la que opera una especie de "suma de razones", que está ausente en una disyunción.

Como sugiere el párrafo anterior, hay dos formas básicas de coorientación de argumentos: la conjunción de razones y la disyunción de razones. La disyunción y la conjunción de razones son operaciones argumentativas cuya función es formar una argumentación combinando dos argumentos con la misma conclusión. Estas estructuras argumentativas difieren de los argumentos simples con múltiples premisas. Una premisa es un enunciado que expresa, solo o con otros, una razón para algo, mientras que "una razón simple es la mínima cantidad de información que por sí misma confiere alguna credibilidad a una posición" (Blair, 2012, p. 148). Una conjunción o una disyunción de argumentos da varias razones distintas para apoyar una conclusión, mientras que un argumento con múltiples premisas expresa una única razón por medio de una combinación de premisas. La posibilidad de insertar conectores argumentativos como además, por otra parte, en primer lugar... en segundo lugar, etc., proporciona un criterio para distinguir las argumentaciones coorientadas de las argumentaciones con múltiples premisas. La función de en primer lugar... en segundo lugar es enumerar razones, por eso suena raro cuando se usa para enumerar premisas que tomadas conjuntamente expresan una única razón:

María no debe probar la tarta. En primer lugar, la tarta tiene chocolate, y en segundo lugar, María es alérgica al chocolate.*[4]

El hecho de que la tarta tenga chocolate no es por sí mismo una razón para que María no deba probarla, como tampoco lo es por sí mismo el hecho de que sea alérgica al chocolate; sólo la combinación de los dos constituye una razón para que María se abstenga de probar la tarta. Por tanto, aquí tenemos dos premisas y una sola razón.

Aunque muchas veces es difícil determinar si nos hallamos ante una conjunción o ante una disyunción de argumentos, el texto puede contener indicaciones explícitas al respecto. Si "además" es un conector genérico de coorientación, las locuciones "por otra parte" y "en todo caso" suelen introducir disyunciones de razones, y "a lo que hay que añadir" y "lo que sumado a" suelen introducir conjunciones de razones. También es un indicativo de que una razón ha de tomarse en conjunción para calificarla de "indicio" (en oposición a "prueba").

A Lodeiro se le compraron [por parte del Ayuntamiento de A Coruña] dos pisos, uno en la calle Santander y otro en Joaquín Martín Martínez, este último fue donde la oposición encontró más irregularidades y en el que el propio gobierno local acabó reconociendo causas de nulidad de la operación. […] Entre los posibles motivos de nulidad se encuentra que el piso figuraba como local comercial y oficina, no como vivienda, cuando el concurso era para estas últimas. Para pasar de oficina a vivienda harían falta unas obras y adaptación a la ley que pide, entre otras cosas, una altura de techos de 2.50 m. En sus alegaciones [Toni Lodeiro] reconoce que, retirando el enfoscado del techo se podría llegar a 2.495 m, casi la misma medida, y en todo caso apunta que otros pisos en idénticas condiciones sí obtuvieron permiso para tal cosa. (E. Eiroa, "El afín a la Marea reclamará daños y perjuicios si se anula la compra del piso". La Voz de Galicia, 29/06/2018.)

En la última parte de este pasaje se discute si son precisas o no obras para convertir el piso de la calle Joaquín Martín Martínez de oficina en vivienda, dado que la altura de techos es inferior a 2.50 m. Lodeiro sostiene que no, y lo hace apoyándose en dos razones de muy distinta naturaleza. El conector "y en todo caso" indica con toda claridad que se trata de defensas alternativas de la misma tesis, de manera que se espera que el destinatario acepte la tesis porque considera concluyente una de las dos razones ofrecidas. En efecto, "en todo

caso” quiere decir aquí algo así como “sea cual sea el juicio que merezca el primer argumento”. De esta manera, Lodeiro argumenta primero que casi se alcanza la altura de techos que exige la normativa, y añade después una segunda razón, por si el destinatario rechazase la primera.

Retirando el enfoscado del techo del piso de la calle Joaquín Martín Martínez se podría llegar a 2.495 m, casi la misma altura que exige la normativa municipal para el uso residencial

y en todo caso

En otros pisos en idénticas condiciones al de la calle Joaquín Martín Martínez se concedió permiso para pasar de oficina a vivienda sin necesidad de hacer obras

Por tanto

Por tanto

No son precisas obras para pasar de oficina a vivienda el piso de la calle Joaquín Martín Martínez

En el texto siguiente se utiliza el verbo “sumar” para indicar la conjunción de dos razones.

La iniciativa [de la diputada nacional por el Movimiento Popular Neuquino Alma Sapag de declarar de interés nacional la realización integral del proyecto de represa Chihuido I] resalta que el río Neuquén tiene una potencialidad de aprovechamiento hidroeléctrico aún no desarrollada, lo que sumado a la amenaza de grandes crecidas no controladas hace imprescindible la construcción de obras de regulación y control de crecidas para garantizar la seguridad de la vida y bienes de las poblaciones ribereñas y de las infraestructuras viales, gasíferas y de explotación petrolera que se encuentran en su cuenca. También posibilitará garantizar el agua necesaria para el riego, y la diversificación integral de la matriz productiva de la región. (“Diputada insiste por cuatro represas en el río Neuquén”. parlamentario.com, 17/07/2018. http://www.parlamentario.com/noticia-111397.html)

Alma Sapag da tres razones para declarar de interés nacional la realización de Chihuido I: el potencial de aprovechamiento hidroeléctrico del río Neuquén, el control de las crecidas de ese río y el aprovechamiento de sus aguas para riego y usos industriales. Sapag une las dos primeras razones con un “sumando a”, y finalmente añade una tercera a la conjunción de estas dos con “también”. Esto sugiere que Alma Sapag no considera imprescindible la tercera razón, que sólo vendría a redondear la argumentación principal formada por la conjunción de las dos primeras razones.

La construcción de Chihuido I permitirá aprovechar el potencial hidroeléctrico del río Neuquén

y

La construcción de Chihuido I permitirá controlar las crecidas del río Neuquén para garantizar la seguridad de la vida y bienes de las poblaciones ribereñas y de las infraestructuras viales, gasíferas y de explotación petrolera de su cuenca

También

La construcción de Chihuido I proporcionará el agua necesaria para el riego, y la diversificación integral de la matriz productiva de la región

Por tanto | *Por tanto* | *Por tanto*

Se debe declarar de interés nacional la realización de Chihuido I

La combinación de razones de peso o fuerza desigual es un indicio de una conjunción de argumentos, puesto que, por lo general, cuando así sucede, el argumento más débil no se considera suficiente para establecer la conclusión común.

En los diagramas usaremos “además” para indicar la coorientación de razones sin más precisión, “y” para indicar la conjunción de razones, y “o” para indicar la disyunción de razones.

Modificadores

Un modificador es una consideración que, sin ser una razón por sí misma, altera el peso de un argumento. Los modificadores pueden ser intensificadores o atenuantes, según aumenten o disminuyan el peso de la razón afectada.

Los modificadores pueden cumplir dos funciones. En primer lugar, la incorporación de un modificador C a un argumento A por tanto B, genera un segundo argumento A y C por tanto B del mismo tipo lógico. La descripción precedente de los intensificadores puede inducirnos a pensar que si C es un intensificador, el nuevo argumento es más fuerte que el primero, y si C es un atenuante es más débil. Pero sería un error. Los argumentos sólo pueden ser evaluados en su contexto, y un intensificador es una consideración que muestra que el argumento es más fuerte de lo que se creía, del mismo modo que un atenuante muestra que el argumento es más débil de lo que se creía. Si C es un modificador, en una situación en la que C, los argumentos A por tanto B y A y C por tanto B tienen la misma fuerza, mientras que en una situación en la que no se da C, el segundo argumento tiene una premisa falsa, y en tal caso no tiene sentido comparar su fuerza con la del primer argumento.

En segundo lugar, los modificadores son factores de ponderación que intervienen en la comparación de la fuerza relativa de dos argumentos, y dan lugar a metaargumentos de ponderación. En esta sección analizaremos únicamente la primera función de los modificadores, que tiene que ver con la coorientación,

dejando la segunda, en lo que tiene que ver con la refutación, para el capítulo 6.

Veamos primero cómo funcionan los intensificadores.

Según

USO

, esta normativa [El

RD

84/2018, de 23 de febrero] comete, una vez más, una “flagrante discriminación” contra los trabajadores de la enseñanza que proceden del ámbito concertado, ya que se privilegia la experiencia docente en los centros públicos a los actuales interinos, mientras que margina a los docentes de la concertada con unos baremos más injustos de los que ya existían.

Así, por cada año de experiencia docente en especialidades del cuerpo al que se opta, se obtienen 0.700 puntos si es en centros públicos, mientras que en los centros concertados es de 0.150 puntos. Casi cinco veces más.

“Por si no fuera suficiente la discriminación”, dicen, se amplía el número de años que valorar para el cómputo de la experiencia docente previa de los aspirantes. Se tendrá en cuenta un máximo de diez años (hasta ahora el máximo era de cinco años). “O sea, si un interino ha dado diez años clase de su especialidad en centros públicos, obtiene el máximo concedido, 7 puntos, mientras que un docente de la privada y la concertada sólo podrá conseguir 1.5 puntos como máximo impartiendo también diez años de clase”, pone como ejemplo

USO

. (Marta Amorós, “Dar clase en la pública puntúa cuatro veces más para opositar”. El Mundo, 01/03/2018.)

USO argumenta primero que el RD 84/2018 discrimina a los trabajadores de la enseñanza concertada con respecto a los interinos con unos baremos injustos. Para marcar el paso de su tesis a la razón aducida para sustentarla se usa el conector “así”.

- Por cada año de experiencia docente en especialidades del cuerpo al que se opta, el baremo del

  RD

  84/2018 otorga 0.700 puntos si es en centros públicos y 0.150 si es en centros concertados

- *Por tanto*

- El

  RD

  84/2018 discrimina a los trabajadores de la enseñanza concertada con respecto a los interinos de la pública

Ante la eventualidad de que alguien considere insuficiente esta razón, USO añade un intensificador: el RD amplía de cinco a diez años el periodo máximo que puede tenerse en cuenta para el cómputo de la experiencia docente de los aspirantes. Esa ampliación por sí misma no da ventaja a quienes han adquirido esa experiencia en la enseñanza pública; sólo lo hace porque la experiencia adquirida en uno u otro sector tiene una valoración distinta. Así, USO propone un segundo argumento, que amplía o refuerza al primero sin invalidarlo:

Por cada año de experiencia docente en especialidades del cuerpo al que se opta, el baremo del RD 84/2018 otorga 0.70 puntos si es en centros públicos y 0.15 si es en centros concertados

Además

Por cada año de experiencia docente en especialidades del cuerpo al que se opta, el baremo del RD 84/2018 otorga 0.70 puntos si es en centros públicos y 0.15 si es en centros concertados. El RD amplía de 5 a 10 años el periodo máximo que puede tenerse en cuenta para el cómputo de la experiencia docente de los aspirantes

Por tanto

Por tanto

El RD 84/2018 discrimina a los trabajadores de la enseñanza concertada con respecto a los interinos de la pública

La intensificación responde, como la conjunción, a posibles dudas sobre la suficiencia del argumento propuesto. Sin embargo, la intensificación sólo se propone para la eventualidad de que el destinatario considere insuficiente el argumento original. Por tanto, para que el argumentador logre su propósito de convencer a los destinatarios, basta con que estos acepten bien el argumento original, bien su intensificación, y esto asemeja la estructura resultante de esta operación a la disyunción de argumentos.

Veamos ahora cómo funcionan los atenuantes.

Afirmar que porque [John Maynard Keynes] publicó la Teoría General en 1936 su pensamiento no pudo influir en el New Deal, que fue anterior, es, como vulgarmente se dice, una verdadera burrada, porque el pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929, aunque es cierto que tienen mayor fuerza luego de la Segunda Guerra. (Roberto Cachanosky, “La burrada es afirmar categóricamente que Keynes no influyó en la década del ‘30”. Infobae, 02/07/2018. https://www.infobae.com/opinion/2018/07/02/la-burrada-es-afirmar-categoricamente-que-keynes-no-influyo-en-la-decada-del-30/)

Cachanosky intenta refutar el argumento de que Keynes no pudo influir en el New Deal porque no publicó su Teoría general del empleo, el interés y el dinero hasta 1936. Aunque este argumento no nos interesa ahora, obsérvese que la puntualización “que fue anterior” indica cuál es la garantía del argumento. Para refutar ese argumento Cachanosky le opone un argumento que tiene por más fuerte:

- El pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929

Por tanto

- Keynes pudo influir en el New Deal

A continuación, indicándolo con el conector “aunque”, admite una consideración que debilitaría este argumento sin invalidarlo. La idea es que si bien podría aducirse que las ideas de Keynes cobraron mayor fuerza tras las Segunda Guerra Mundial para defender que Keynes no influyó “ni siquiera tangencialmente” (por usar la expresión de Cachanosky) en el New Deal, esta consideración no invalida el argumento previo.

El pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929

Por tanto

Keynes pudo influir en el New Deal

Argue

El pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929 y cobraron mayor fuerza luego de la Segunda Guerra Mundial

Por tanto

Keynes pudo influir en el New Deal

La razón aducida por Cachanosky para mantener que Keynes pudo influir en el New Deal es que sus ideas ya eran influyentes antes de 1929. ¿En qué cambia entonces su posición el reconocimiento de que esa influencia creció tras la Segunda Guerra Mundial? Para que el argumento principal sea concluyente es preciso (1) que se pueda afirmar fundadamente que el pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929, (2) que eso sea una razón prima facie para creer que Keynes pudo influir en el New Deal, y (3) que no haya ninguna razón en contrario más fuerte. La concesión pone de manifiesto que la conclusión de Cachanosky depende, además, de (4) que el argumento de que el pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929 sea más fuerte que el argumento de que, aunque el pensamiento y la influencia de Keynes ya existían antes de la crisis de 1929, cobraron mayor fuerza luego de la Segunda Guerra Mundial.

Para introducir un intensificador se usan conectores como “además”, “también” y “aun más”, que también pueden indicar la presencia de razones coorientadas. En cuanto a los atenuantes, se introducen con conectores como “aunque” que, como veremos en el capítulo 4, también pueden ser indicativos de refutación. Tanto la atenuación como la refutación remiten a una estimación contextual y comparativa de la fuerza de una razón.

Argumentación por acumulación

En una combinación de más de dos razones coorientadas la complejidad aumenta notablemente. Una combinación de múltiples razones es semejante a lo que se conoce como un “concepto cúmulo” (cluster concept). Un concepto cúmulo está definido por una lista ponderada de criterios, que individualmente considerados no establecen condiciones necesarias ni suficientes de pertenencia. Para que algo caiga bajo un concepto cúmulo, es preciso que satisfaga una combinación de esos criterios asociados que tenga el peso necesario.

En una argumentación acumulativa la justificación de la conclusión depende de que sea aceptable una combinación de los argumentos que la integran que tenga

suficiente peso. Eso hace extraordinariamente compleja la evaluación de una argumentación acumulativa. Imaginemos que alguien sustenta una conclusión en una combinación de cuatro argumentos, A1, A2, A3 y A4, que los dos primeros sólo aportan indicios, el tercero una razón de más peso y el cuarto da la razón más importante, que no obstante no es concluyente por sí misma. Esa combinación podría representarse así: (A4 y (A1 o A2 o A3)) o (A1 y A2 y A3). Su expresión verbal precisa resulta más complicada —normalmente diríamos algo así como “A4 y además A3, y en todo caso, A1 y también A2”.

[A] lo largo de las siguientes líneas esbozamos las principales razones que en Mirabaud nos han hecho cambiar la visión negativa que teníamos sobre el sector financiero español y afirmar que sí, ahora sí vemos que es un buen momento de entrar en banca. […] En nuestra opinión, existe un conjunto de argumentos que nos hace mirar con ojos más positivos al sector bancario español de cara a este 2018.

En primer lugar, en Mirabaud opinamos que la corrección en bolsa que necesitábamos ver ya ha llegado. […] Actualmente, y tras la corrección vivida en bolsa, creemos que las valoraciones [de los bancos domésticos] empiezan a ser mucho más razonables y nos aventuramos a afirmar que tiene sentido jugar la recuperación del sector bancario español con la actual relación riesgo-beneficio.

De otro lado, no cabe duda que el ansiado escenario de subida de tipos está más cercano en el tiempo que hace un año. Cabe destacar que el sistema bancario español será uno de los más beneficiados cuando el

BCE

decida cambiar la actual política de tipos bajos, dado el elevado peso que el componente crediticio tiene en sus balances y, en especial, aquellos créditos a tipo variable que se repreciarán al alza con cierta rapidez. Pero, obviando este efecto positivo que, en realidad, desconocemos cuándo se producirá exactamente, el mercado ha demostrado que cada cierto tiempo apuesta por un cambio de expectativas de tipos que hace evolucionar muy positivamente a los valores domésticos. En este punto, creemos que conviene estar preparado por si se produce un nuevo intento de jugar el reflation trade en los bancos domésticos.

La tercera razón, y probablemente una de las más importantes, que nos hace ser

optimistas es que no vislumbramos a lo largo de este año elementos negativos que lastren la cotización de las acciones de los bancos españoles. Creemos que los posibles vientos de cara están, de alguna forma, reflejados en el precio y, sin embargo, ponemos en valor los primeros síntomas de recuperación del crédito en España, el elevado ajuste llevado a cabo los últimos años en materia de optimización de oficinas y empleados, y los notables esfuerzos realizados para mejorar los ratios de solvencia y de morosidad desde la crisis por parte de las entidades españolas.

Por último, […] en Mirabaud creemos que aún existe cierta probabilidad de que pueda continuar esta concentración bancaria en España, incluso este año podemos ver alguna operación. Pero pensamos que la naturaleza de las adquisiciones que se produzcan será diferente de la que hemos visto en el pasado; creemos muy factible que pueda conllevar una prima por compra frente a la cotización actual, ya que los incentivos de las entidades por adquirir otros bancos resultan ser diferentes a lo vivido previamente. (Gonzalo López Eguiguren, analista de Mirabaud Securities, “Es el momento de los bancos en bolsa”. El Independiente, 21/05/2018.)

La conclusión se enuncia al principio: es un buen momento para entrar en la banca española. López Eguiguren sustenta esa conclusión en un “conjunto” de argumentos, lo que no da muchas pistas sobre la estructura interna de su argumentación. Para separar unas razones de otras usa los conectores “en primer lugar”, “de otro lado”, “la tercera razón” y “por último”.

El primero de los argumentos de López Eguiguren es este:

Tras la corrección vivida en bolsa, las valoraciones de los bancos españoles empiezan a ser mucho más razonables

Si la valoración bursátil de las empresas es más razonable, la relación riesgo-beneficio mejora:

Por tanto

Es un buen momento para entrar en la banca española

Este argumento no parece suficiente por sí mismo, en la medida en que no lo es la mera relación riesgo-beneficio, sin cuantificar las posibles ganancias. Podría pensarse incluso en un intensificador, aunque López Eguiguren no lo presenta así. La locución “de otro lado” introduce una argumentación formada por dos argumentos, de los que López Eguiguren pretende usar sólo el segundo, como indica con la frase “obviando este efecto positivo…”. La razón para obviarlo es que no sabemos cuándo se producirá esa repreciación. Eso sugiere que este argumento tiene un papel secundario y que, a lo sumo, refuerza al argumento que le acompaña. El primero de esos argumentos es

En los balances del sistema bancario español tiene mucho peso el componente crediticio y, en especial, aquellos créditos a tipo variable que se repreciarán al alza con cierta rapidez

Por tanto

El sistema bancario español será uno de los más beneficiados cuando el BCE decida cambiar la política de tipos bajos	No cabe duda de que el ansiado escenario de subida de tipos está más cercano en el tiempo que hace un año

Por tanto

Es un buen momento de entrar en la banca española

El segundo argumento reutiliza una de las premisas del argumento anterior y llega a la misma conclusión invocando una regularidad empírica:

No cabe duda de que el ansiado escenario de subida de tipos está más cercano en el tiempo que hace un año

Cada cierto tiempo el mercado apuesta por un cambio de expectativas de tipos que hace evolucionar muy positivamente a los valores domésticos:

Por tanto

Es un buen momento para entrar en la banca española

De la tercera razón dice López Eguiguren que es “probablemente una de las más importantes”, lo que sugiere que cualquier combinación de razones suficiente para concluir que es un buen momento para invertir en bancos españoles debe incluirla

- Se perciben los primeros síntomas de recuperación del crédito en España, en los últimos años los bancos españoles han hecho esfuerzos por optimizar el número de oficinas y empleados, y para mejorar los ratios de solvencia y de morosidad

Por tanto

- No se vislumbran a lo largo de 2018 elementos negativos que lastren la cotización de las acciones de los bancos españoles

Por tanto

- Es un buen momento para entrar en la banca española

La última razón aducida es que aún existe cierta probabilidad de que continúe la concentración bancaria en España. La debilidad de este último argumento es que una de sus premisas sólo es probable. Se podría asumir el riesgo de equivocarse al confiar en esa posibilidad si las consecuencias fueran asumibles, lo que sugiere que la conjunción de este último argumento con el primero podría ser concluyente.

Los incentivos de las entidades por adquirir otros bancos son diferentes a lo vivido previamente

Por tanto

Si sigue la concentración bancaria en España, es muy factible que las adquisiciones conlleven una prima por compra frente a la cotización actual

Aún existe cierta probabilidad de que continúe la concentración bancaria en España, incluso este año podemos ver alguna operación

Por tanto

Es un buen momento para entrar en la banca española

4 Ante una construcción agramatical o palabra mal escrita, el asterisco indica que dicho término o expresión no cumple con las reglas de la lengua.

4. Contraargumentación

Argumentos contra y contraargumentos

Contraargumentar es presentar algo como una razón para creer que otro argumento no es convincente (es decir, para creer que puede ser rechazado con razones). No se debe confundir contraargumentar, que es argumentar en contra de un argumento, con argumentar en contra de una tesis.

Gino Pozzo explicó este miércoles a través de sus asesores que Pozzo participa como bonista minoritario en Fifteen Securisation, como un miembro más de la familia Pozzo, grupo cuya participación tampoco es mayoritaria. “Y por tanto es falso que el fondo sea propiedad de Gino Pozzo; como también lo es que lo controle.” (“Raffaele Riva defiende legalidad fondo inversión del Granada

CF

”.

EFE

-La Vanguardia, 14/03/2018.)

Gino Pozzo da razones para creer que no es propietario de la sociedad de inversión Fifteen Securisation ni la controla. Por tanto, argumenta contra la tesis de que Gino Pozzo es propietario de Fifteen Securisation o la controla.

▪

Gino Pozzo participa como bonista minoritario en Fifteen Securisation, como un miembro más de la familia Pozzo, cuya participación tampoco es mayoritaria

Por tanto

Gino Pozzo ni es el propietario del fondo Fifteen Securisation ni lo controla

Sin embargo, al argumentar en contra de esa tesis, no está rechazando un argumento previo, y por ello no se puede decir que esté contraargumentando.

Puesto que contraargumentar es argumentar contra otro argumento, la contraargumentación remite a las relaciones de oposición entre argumentos. En general, estas consisten en que los argumentos opuestos contienen enunciados incompatibles entre sí en determinadas posiciones. En la tradición lógica, "enunciados incompatibles" significa enunciados contrarios o contradictorios. Dos enunciados son contrarios si no pueden ser simultáneamente verdaderos, y contradictorios si tampoco pueden ser simultáneamente falsos. Consideraremos tres formas de oposición entre argumentos:

La conclusión de un argumento es incompatible con una de las premisas del otro.

La conclusión de un argumento es incompatible con la garantía del otro.

Las conclusiones de los dos argumentos son incompatibles, en cuyo caso diremos que son argumentos antiorientados.

Las estructuras descritas en el capítulo anterior se forman uniendo argumentos que comparten algún elemento (premisa, garantía o conclusión). Las estructuras que se describen en este capítulo se forman uniendo argumentos que contienen

enunciados incompatibles. En correspondencia con la distinción de tres formas de oposición entre argumentos, se distinguen tres estructuras contraargumentativas: (a) objeción, (b) recusación y (c) refutación.

Un argumento es convincente si, en el contexto en el que está siendo evaluado, hace que su conclusión no se pueda rechazar por medio de razones. Básicamente las razones para no considerar convincente a un argumento son de tres tipos, que coinciden con las tres formas de oposición entre argumentos que se acaba de describir:

No se puede aseverar alguna de sus premisas.

El paso de las premisas a la conclusión no es legítimo.

Hay razones de peso para rechazar su conclusión.

Se pueden cuestionar las premisas o el paso de las premisas a la conclusión sin necesidad de argumentar; por ejemplo, haciendo una pregunta, o rechazando sin más la conclusión. En ninguno de esos casos se contraargumenta, puesto que no se dan razones para tener el argumento previo por defectuoso o débil.

Desestimación

Antes de entrar en la descripción de las principales formas de contraargumentación, hay que advertir que no son las únicas. También se puede concluir que un argumento no es convincente alegando, por ejemplo, que los expertos no lo tienen por tal. Así, se podría argumentar que el argumento ontológico no es convincente porque Tomás de Aquino y Hume lo rechazaron. En este caso se dan razones para desestimar el argumento sin señalar cuál es su defecto o dónde radica su debilidad. Llamaré “desestimación” a esta forma de contraargumentación, puesto que quien rechaza un argumento de esta manera ni

siquiera entra a analizar su configuración interna.

La desestimación es una forma de contraargumentación que, a diferencia de la objeción, la recusación y la refutación no define una forma de composición de argumentos, una estructura argumentativa. Como muestra su diagrama, nuestro ejemplo de desestimación es, estructuralmente, un argumento simple:

- Tomás de Aquino y Hume rechazan el argumento ontológico
- *Por tanto*
- El argumento ontológico no es convincente

De hecho, lo que tenemos aquí es un metaargumento: un argumento que habla de otro argumento. De los metaargumentos se hablará en el capítulo 5.

Objeción

Un argumento es una objeción a otro argumento si su conclusión es incompatible con alguna de las premisas de este. El efecto de una objeción es invalidar el argumento objetado, devolviendo la discusión a la situación anterior a la introducción del argumento rebatido.

Esta vieja teoría [una mentira repetida mil veces se convierte en verdad], demostrada en numerosas ocasiones a lo largo de la historia, parece que es la que

la Xunta quiere aplicar a Alvedro, al circunscribir su actividad a los viajes de negocios. Se parte de la teoría, falsa, por supuesto, de que Santiago es el gran reclamo turístico de Galicia y se obvia, por ejemplo, que A Coruña es la única ciudad en la que crece el número de visitantes o la que más turistas es capaz de atraer. Así, el expolio se consuma y se trasladan a Lavacolla vuelos que antes operaban desde la ciudad herculina basándose en una premisa falsa, pero que, a base de repetirse, parece que cada vez se la creen más. “La mentira como inicio de todo”. (“La mentira como inicio de todo”. Editorial de El Ideal Gallego.com, 07/03/2014. http://www.elidealgallego.com/opinion/mentira-inicio-todo/20140307012614177608.html)

El editorial ataca un argumento que atribuye a la Xunta de Galicia y que se puede representar así:

- Santiago de Compostela es el gran reclamo turístico de Galicia
- *Por tanto*
- Se deben concentrar los vuelos en el aeropuerto de Lavacolla

El editorialista rechaza la premisa, alegando que “A Coruña es la única ciudad en la que crece el número de visitantes o la que más turistas es capaz de atraer”. Se trata, pues, de una doble objeción (disyunción de argumentos) al argumento de la Xunta.

A Coruña es la única ciudad de Galicia en la que crece el número de visitantes

o

A Coruña es la ciudad de Galicia que más turistas es capaz de atraer

Por tanto

Por tanto

Santiago de Compostela no es el gran reclamo turístico de Galicia

Para diagramar una objeción, situamos su conclusión a la altura de la premisa incompatible del argumento objetado, insertado entre ambas casillas la preposición “contra”.

A Coruña es la única ciudad de Galicia en la que crece el número de visitantes

O

A Coruña es la ciudad de Galicia que más turistas es capaz de atraer

Por tanto

Por tanto

Santiago de Compostela no es el gran reclamo turístico de Galicia

Contra

Santiago de Compostela es el gran reclamo turístico de Galicia

Por tanto

Se deben concentrar los vuelos en el aeropuerto de Lavacolla

Los efectos de las distintas formas de contraargumentación se entienden mejor cuando se “dinamizan” los diagramas lógicos, representándolos como una sucesión de etapas. Cada etapa se caracteriza por un conjunto de argumentos disponibles y por una conclusión provisional, que puede ser una pregunta.

Etapa	Argumentos disponibles
0.	
1.	Santiago de Compostela es el gran reclamo turístico de Galicia; por tanto,
2.	A Coruña es la única ciudad en la que crece el número de visitantes o la q

La etapa 0 representa el punto de partida de la discusión, en el que todavía no hay argumentos. Aunque en esta ocasión la conclusión provisional es una pregunta, no siempre es así. Una presunción es una conclusión provisional no sustentada en argumentos. En otras circunstancias, el punto de partida podría ser la presunción de que se deben concentrar los vuelos en Lavacolla o de que no se debe hacer así. En la etapa 1 la Xunta propone su argumento, y, en consecuencia, la conclusión provisional pasa a ser la del único argumento disponible: se deben concentrar los vuelos en Lavacolla. Como esta conclusión provisional sí se apoya en argumentos, no es una presunción. En la etapa 2, la objeción de El Ideal Gallego borra el argumento de la Xunta y la conclusión provisional vuelve a ser la que era antes de la introducción del argumento invalidado.

Refutación

Refutar un argumento es oponerle otro argumento con una conclusión incompatible con la del primero (normalmente contraria o contradictoria), con la pretensión de que el nuevo argumento es por lo menos tan fuerte como el primero. Los efectos de una refutación dependen de la estimación de la fuerza o peso relativo de los argumentos opuestos. Si el contraargumento es más fuerte que el argumento refutado, impone su conclusión, mientras que si tienen una fuerza pareja, la deja en suspenso.

El conector “pero” es un típico indicador de refutación, que sirve para unir dos argumentos antiorientados. Quien dice A pero B, da a entender:

Que acepta A.

Que acepta B.

Que A es una razón para una conclusión C, identificable en el contexto.

Que B es una razón para una conclusión C’ incompatible con C, también

identificable en el contexto.

Que, en esa situación, B es una razón más fuerte que A.

Por tanto, al decir A pero B se invita al destinario a inferir C’, y se presenta al argumento B por tanto C’ como una refutación del argumento A por tanto C. Llamo refutación contradicente a este tipo de refutación. Adviértase que en una refutación contradicente no se llega a la conclusión C’ directamente desde B, sino a través de una ponderación de razones opuestas.

Una refutación contradicente es una argumentación, es decir, una composición de argumentos. En cuanto tal, tiene premisas y conclusión. Las premisas de una refutación contradicente son las premisas de los subargumentos opuestos que la forman, y su conclusión es la del subargumento presentado como más fuerte.

El padre fray Felipe Ortuno Merchante, comendador de la comunidad mercedaria en la basílica de la patrona la Virgen de la Merced, es claro y directo en el devenir del presente y el futuro de esta reliquia [la copia sindónica de la sábana santa] que se conserva en la capilla de San Pedro Nolasco. Tras abrir la preciosa urna del siglo

XVII

que contiene la réplica del paño santo, afirma que “no está en mi hoja de ruta promover el fetichismo religioso. […] Está claro que aquí deberíamos de tener más fieles. Pero el fin no justifica los medios. Y no pienso hacer espectáculo alguno a cambio de la asistencia de curiosos”, comenta el comendador. (Manuel Sotelino, “La sábana santa jerezana no será expuesta como un fetiche”. Diario de Jerez, 02/01/2017.)

Fray Felipe Ortuno Merchante sopesa dos razones opuestas, a favor y en contra de la exposición de la réplica de la sábana santa. La primera da lugar a un argumento de fines a medios, y la segunda a un argumento basado en valores.

Fray Felipe concede más peso al segundo, como indica el “pero” con el que las yuxtapone, y lo justifica porque el fin no justifica los medios.

Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced

Por tanto

Hay que exponer la sábana santa

Pero

Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso

Por tanto

No hay que exponer la sábana santa

Al revés que “pero”, el conector “aunque” se antepone al argumento más débil de un par, de manera que quien dice A aunque B, da a entender (1) que acepta A, (2) que acepta B, (3) que A es una razón para C, (4) que B es una razón para una conclusión C’ incompatible con C, y (5) que, en esa situación, B es una razón más débil que A, por lo que se invita al destinario a inferir C. El argumento de fray Felipe Ortuno Merchante puede formularse con “aunque” en lugar de “pero”: Aunque está claro que aquí deberíamos de tener más fieles, no hay que promover el fetichismo religioso.

Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso

Por tanto

No hay que exponer la sábana santa

Argumento

Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced

Por tanto

Hay que exponer la sábana santa

De este modo, las premisas de la refutación de fray Felipe Ortuno Merchante son Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso, La basílica de la Merced debería tener más fieles, y la conclusión No hay que exponer la sábana santa.

Veamos ahora el diagrama dinámico de la argumentación de fray Felipe Ortuno Merchante.

0.	
1.	Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced; por tan
2.	Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced; por tan

En el paso de 1 a 2 cambia la conclusión provisional, aunque el argumento que sustentaba la conclusión provisional de 1 subsiste en 2, aunque subordinado al nuevo argumento, que impone su conclusión. Por tanto, el efecto de una refutación contradicente es cambiar la conclusión sin borrar el argumento refutado.

El funcionamiento del conector “pero también” es parecido al de “pero”, excepto que A pero también B presenta A y B como razones parejas, con un peso o fuerza similares, y que por tanto se anulan mutuamente. Lo mismo sucede con “aunque también”. Llamo refutación invalidante a este tipo de refutación.

Es cierto que el beneficio de la entidad [Bankinter] ha sido muy superior a las expectativas de los analistas. 490 millones de euros, un 30% más respecto al año anterior, pero también es verdad que sigue teniendo una fuerte dependencia del negocio asegurador. No hay que olvidar que Línea Directa supone el 21% del negocio. (“Bankinter reconoce su problema con las multidivisa, que va camino de ser su auténtico dolor de cabeza”. Merca2, 27/01/2017. https://www.merca2.es/bankinter-reconoce-su-problema-con-las-multidivisa-que-va-camino-de-ser-su-autentico-dolor-de-cabeza/)

Lo que se debate en esta ocasión es si el resultado del ejercicio de 2017 de Bankinter ha sido bueno o malo. Para situar el argumento en su contexto, hay que tener presente que a principios de 2017 el sector asegurador atravesaba una crisis y el beneficio por asegurar pólizas era escaso o inexistente para muchas compañías pequeñas. Por una parte, que el beneficio haya superado las expectativas de los analistas apunta a lo primero, pero por otra la fuerte dependencia del negocio asegurador apunta a lo segundo. El analista de Merca2 considera que esas razones son parejas, por lo que en el fragmento reproducido no se pronuncia en un sentido o en otro.

El beneficio de Bankinter en 2017 ha sido muy superior a las expectativas de los analistas

Por tanto

El resultado del ejercicio de 2017 de Bankinter ha sido bueno

Pero también

Bankinter sigue teniendo una fuerte dependencia del negocio asegurador

Por tanto

El resultado del ejercicio de 2017 de Bankinter no ha sido bueno

Como sucede con la refutación contradicente, las premisas de una refutación invalidante son las de los subargumentos opuestos que la forman. Dado el equilibrio de razones a favor y en contra, la conclusión de una refutación invalidante no es determinada por ninguno de los subargumentos opuestos. En el argumento que acaba de analizarse, esa conclusión puede formularse como “No se puede decir si el resultado del ejercicio de 2017 de Bankinter ha sido bueno o malo”.

0.	
1.	El beneficio de Bankinter en 2017 ha sido muy superior a las expectativas de
2.	El beneficio de Bankinter en 2017 ha sido muy superior a las expectativas de

Lo distintivo de esta variedad de la refutación es que al pasar de 1 a 2 los dos argumentos se anulan mutuamente, con lo que la conclusión provisional pasa a ser la de la etapa anterior a la introducción de ambos. El efecto es, pues, similar al de la objeción y al de la recusación, como veremos dentro de un momento, aunque no el modo de producirlo.

Redargüir es refutar un argumento añadiendo una consideración a sus premisas. Las consideraciones que, sin ser razones por sí mismas, cambian la orientación de un conjunto de premisas se denominan inversores. En definitiva, dado un argumento A por tanto B, un inversor es una consideración C, que por sí misma no es una razón para B ni para no B, que genera un argumento A, C por tanto no B más fuerte que A por tanto B. Por consiguiente, un inversor produce una refutación contradicente.

La letra del códice es característica del siglo

XIV

, pero en el éxplicit se lee en números romanos la fecha de 1245, que, reducida a la Era Cristiana, da la de 1207. Menéndez Pidal ha mostrado claramente que hay una “C” raspada, con lo que se debe leer la fecha de 1307. (Alcina Franch, “Breve noticia del Poema de Mío Cid”, en Poema de Mío Cid, Juventud: 1968.)

Como sabemos, el conector argumentativo “pero” une dos argumentos con conclusiones opuestas e indica que se atribuye más fuerza al segundo, que por tanto impone su conclusión. Que la letra del códice sea típica del siglo XIV es una razón para creer que el códice es de ese siglo, pero que en el códice se lea la fecha de 1207 es una razón más fuerte para creer que es del siglo XIII. Por tanto, si se juzga únicamente por esos datos, hay que concluir siguiendo las indicaciones de Alcina Franch que el códice es del siglo XIII, y que la conclusión del primer argumento es falsa.

La letra del códice es característica del siglo xiv

Por tanto

El códice es del siglo xiv

En el explicit se lee la fecha de mccxlv

Por tanto

El códice es del siglo xiii

El hecho de que haya una “C” raspada no es por sí mismo una razón para datar el códice en uno u otro siglo. Sólo si además se tiene en cuenta que en el éxplicit se lee la fecha de MCCXLV puede concluirse que el códice es del siglo XIV.

En el *éxplicit* se lee la fecha de MCCXLV. En el *éxplicit* hay una C raspada

Por tanto

En el *éxplicit* se lee la fecha de MCCXLV

Pero

En el *éxplicit* se debe leer la fecha de MCCCXLV

Por tanto

Por tanto

El códice es del siglo XIII

El códice es del siglo XIV

La razón por la que un inversor genera un argumento más fuerte es que el argumento resultante tiene en cuenta más información que el argumento original.

La argumentación de Alcina Franch está formada por tres argumentos y dos refutaciones contradicentes consecutivas. Los argumentos primero y tercero están coorientados, por lo que se puede preguntar si la única razón de Alcina Franch para mantener que el códice es del siglo XIV es que en el éxplicit se lee la fecha de MCCXLV y hay una C raspada, o si por el contrario sus razones incluyen también que la letra es característica del siglo XIV. La respuesta correcta es la segunda, porque, cuando se combinan en una misma argumentación, el argumento refutante impone su conclusión a la del argumento refutado sin borrarlo. Un diagrama dinámico ayuda a entender los efectos de los sucesivos movimientos argumentativos.

0.	
1.	La letra del códice es característica del siglo XIV ; por tanto, el códice es del
2.	La letra del códice es característica del siglo XIV ; por tanto, el códice es del
3.	La letra del códice es característica del siglo XIV ; por tanto, el códice es del

Como se puede ver, en la etapa 3 hay dos razones para creer que el códice es del siglo XIV, por lo que la conclusión se sustenta en la conjunción de dos razones coorientadas de desigual importancia. El diagrama lógico de la etapa 3 es el siguiente:

En el *explicit* se lee la fecha de MCCXLV

Por tanto

El códice es del siglo XIII

Pero

La letra del códice es característica del siglo XIV

Por tanto

Y

En el *explicit* se debe leer la fecha de MCCCXLV

Por tanto

El códice es del siglo XIV

Recusación

Recusar un argumento es dar una razón para tener por ilegítimo el paso de sus premisas a su conclusión, de modo que el efecto de una recusación es invalidar o dejar en suspenso el argumento recusado. Eso puede hacerse de distintas maneras, entre otras:

Alegando que la garantía que pretendidamente permite inferir B a partir de A no es válida.

Alegando que concurre una circunstancia excepcional que impide aplicar en este caso la garantía, en principio válida, que permitiría inferir B a partir de A.

Alegando que la inferencia A por tanto B es como la inferencia C por tanto D y que esta es ilegítima.

Se pueden distinguir, en correspondencia, tres variedades de la recusación: recusación de principio, recusación por excepción, y recusación por comparación o contraanalogía, respectivamente.

La recusación de principio presupone que sabe cuál es la garantía que pretendidamente permite pasar de las premisas a la conclusión, algo que no siempre sucede. Una recusación de principio del argumento A por tanto B porque C es un argumento cuya conclusión es que la garantía C no es una regla válida.

…al comparar más detenidamente la tibia, la mandíbula superior, los dientes y las vértebras parciales de la cola con el dinosaurio americano [el Torvosaurus tanneri], los investigadores aseguran que se trata de una nueva especie que han

denominado Torvosaurus gurneyi. […] “A primera vista, la principal diferencia entre el Torvosaurus americano y el europeo es el número de dientes del maxilar superior. La especie americana Torvosaurus tanneri tiene más de 11 dientes, mientras que la europea tiene menos. Esto podría ser un argumento débil, porque el número de dientes puede variar dentro de cada especie e incluso entre la mandíbula izquierda y derecha en un mismo individuo. Sin embargo, las placas interdentales —estructuras óseas planas que delimitan los alvéolos dentales— son muy diferentes entre ambos”, declara a Sinc Hendrickx. (“Descubren en Portugal el dinosaurio depredador más grande de Europa”. Tendencias científicas, 06/03/2014. http://www.tendencias21.net/Descubren-en-Portugal-el-dinosaurio-depredador-mas-grande-de-Europa_a31699.html)

El argumento recusado por Hendrickx se puede representar así:

- Los maxilares superiores de T. Tanneri tienen más de 11 dientes mientras que el maxilar superior de Torvosaurus hallado en Portugal tiene menos de 11 dientes

Por tanto

- El maxilar superior hallado en Portugal es de una nueva especie de Torvosaurus

Hendrickx acepta las premisas y no niega que el maxilar pueda corresponder a una nueva especie de Torvosaurus —su declaración, de hecho, termina con una razón para creer que sí se trata de otra especie. Lo que rechaza es que el número de dientes sea un criterio fiable para distinguir especies, una regla presupuesta a su juicio en el paso de las premisas a la conclusión. La razón que da para rechazarla es que el número de dientes puede variar dentro de cada especie e incluso entre la mandíbula izquierda y derecha en un mismo individuo.

El número de dientes puede variar dentro de cada especie e incluso entre la mandíbula izquierda y de la derecha en un mismo individuo

Por tanto

El número de dientes no es un criterio fiable para distinguir una especie de otra

Contra

El número de dientes es un criterio fiable para distinguir una especie de otra:

Los maxilares superiores de *T. Tanneri* tienen más de 11 dientes y el maxilar superior de *Torvosaurus* hallado en Portugal tiene menos de 11 dientes

Por tanto

El maxilar superior hallado en Portugal es de una nueva especie de Torvosaurus

Recusado este primer argumento, Hendrickx ofrece otro argumento distinto para su conclusión:

- Las placas interdentales de los maxilares superiores de T. Tanneri son muy distintas de las del maxilar superior de Torvosaurus hallado en Portugal

- *Por tanto*

- El maxilar superior hallado en Portugal es de una nueva especie de Torvosaurus

El diagrama dinámico de esta argumentación revela las diferencias de la recusación con la refutación y lo que tiene en común con la objeción:

0.	
1.	Los maxilares superiores de T. Tanneri tienen más de 11 dientes y el maxilar s
2.	El número de dientes puede variar dentro de cada especie e incluso entre la m
3.	El número de dientes puede variar dentro de cada especie e incluso entre la m

El argumento introducido en la etapa 1 es recusado en 2, y en consecuencia desaparece en esta etapa, y se vuelve a la conclusión provisional de 0. El paso de 2 a 3 viene dado por la introducción de un nuevo argumento a favor de la hipótesis del Torvosaurus Gurneyi. Esta es justamente la conclusión provisional de la etapa 3, puesto que el argumento basado en las diferencias en las placas interdentales es el único argumento directamente relacionado con la cuestión inicial disponible en esta tercera etapa.

Lo mismo que la recusación de principio, la recusación por excepción presupone que se sabe cuál es la garantía que permitiría pasar de las premisas a la conclusión. Una recusación por excepción consiste entonces en alegar que se da una circunstancia excepcional que deja en suspenso la garantía invocada.

La ciudadanía ‘patiamarilla’ preocupada por la ilegalidad en obras de infraestructura y, argumentando, además, de que están haciendo lo que quieren con Barichara, denuncian una obra en cemento que es levantada en la entrada del municipio, explicando que se encuentra por fuera de lo permitido en las normas patrimoniales de la nación. […] “Los trabajos denunciados, se adelantan a un costado de la vía nacional y aunque por regla general se debe respetar un margen de 22.5 metros, en Barichara y en el resto del país, se han adelantado estas [kioskos sin cierre total de los muros] y otras obras que no son catalogadas como ‘construcciones’, a menor distancia sin que generen afectaciones a las vías”, agrega en el comunicado [del ingeniero Joan Manuel Hernández, secretario de Planeación de Barichara]. (Víctor J. Ardila Sánchez, “Obra en cemento genera malestar en Barichara”. Vanguardia Liberal, 30/06/2018. http://www.vanguardia.com/santander/guanenta/437429-obra-en-cemento-genera-malestar-en-barichara)

La réplica de Joan Manuel Hernández concede la plausibilidad inicial del argumento:

El kiosko de cemento que se está construyendo a la entrada de Barichara está a menos de 22.5 metros de la vía nacional

Por regla general en Colombia no se puede edificar a menos de 22.5 metros de las vías:

Por tanto

El kiosko de cemento que se está construyendo a la entrada de Barichara se encuentra por fuera de lo permitido en las normas patrimoniales de la nación

Hernández contraargumenta que las obras que no son catalogadas como “construcciones” son excepciones a la regla invocada.

El kiosko de cemento que se está construyendo a la entrada de Barichara no está catalogado como construcción

Por tanto

El kiosko de cemento que se está construyendo a la entrada de Barichara se puede edificar a menos de 22.5 m de la vía

Contra

Por lo general, en Colombia no se puede edificar a menos de 22.5 metros de las vías:

Por tanto

El kiosko de cemento que se está construyendo a la entrada de Barichara está a menos de 22.5 metros de la vía nacional

El kiosko de cemento que se está construyendo a la entrada de Barichara se encuentra por fuera de lo permitido en las normas patrimoniales de la nación

Recusación por contraanalogía

La recusación por comparación es una forma de recusación frecuente que, a diferencia de la recusación de principio y de la recusación por excepción, no requiere la identificación previa de la garantía del argumento recusado. En una recusación de este tipo se aduce que el paso de las premisas a la conclusión de un argumento es como el paso ilegítimo de las premisas a la conclusión de otro argumento, y por ello igualmente ilegítimo. O, dicho con otras palabras, que un argumento es inválido porque otro argumento análogo lo es.

En el capítulo 2 vimos que la semejanza de garantías puede aducirse para justificar el paso de las premisas a la conclusión; ahora vemos que también puede invocarse para recusarlo. Los argumentos análogos merecen la misma valoración lógica, por lo que si se considera ilegítima la inferencia propuesta por uno de ellos, la coherencia exige hacer lo mismo con la inferencia propuesta por el otro. Por eso se llama también "argumentación por contraanalogía" a la recusación por comparación. En lo que sigue vamos a analizar dos argumentaciones que ejemplifican distintas variantes de la recusación por comparación.

Hay obras del pasado que conservan plena vigencia, claro, pero deducir de aquí que el arte no progresa es una inferencia gratuita. Equivale a afirmar que la física no progresa porque seguimos admirando la obra de Newton. (J. Londoño, "Un dogma sospechoso". El Espectador, 14/06/2011.)

Londoño expone primero el argumento que va a recusar: hay obras de arte del pasado que conservan plena vigencia, por tanto el arte no progresa. Londoño afirma que es una inferencia gratuita, y para justificarlo compara ese argumento con otro, que considera evidentemente inválido: seguimos admirando a Newton, por tanto la física no progresa.

Puesto que la función del condicional es referirse o nombrar el compromiso inferencial contenido en un argumento, la argumentación de Londoño puede formularse así: No es cierto que si seguimos admirando a Newton, la física no progresa, por tanto no es cierto que si hay obras de arte del pasado que conservan plena vigencia, el arte no progresa. Como la conclusión de este argumento niega la legitimidad del paso de las premisas a la conclusión del argumento Hay obras del pasado que conservan plena vigencia, por tanto el arte no progresa, estamos ante una recusación de este argumento que no depende de la identificación de su garantía.

Si seguimos admirando a Newton, la física no progresa *es como* Si hay obras de arte del pasado que conservan plena vigencia, el arte no progresa:

No es cierto que si seguimos admirando a Newton la física no progresa

Por tanto

Hay obras de arte del pasado que conservan plena vigencia

No es cierto que si hay obras de arte del pasado que conservan plena vigencia el arte no progresa

Contra

Por tanto

El arte no progresa

En el ejemplo siguiente, sí se identifica la garantía del argumento recusado.

El nuevo Gobierno, compelido quizá por la amplia y mayoritaria presencia ministerial de mujeres, valorará la posibilidad de bajar, o reducir, dadas las especiales características de los elementos afectados, el tipo impositivo que grava las compresas y tampones —no sabemos si acompañados también de los 'salva-slip'— atendiendo al principio igualitario y alegando "razones de discriminación", mensaje lanzado al aire de la controversia por la nueva ministra de Hacienda (entre andaluces anda el juego fiscal) Montero recambio de Montoro.

Por la misma regla de tres discriminatoria debería de disminuir el

IVA

de los artículos característicos del afeitado masculino, tales como: brocha, jabón en barra, espuma de afeitar, maquinilla manual y/o eléctrica, aftershave y lociones varias, excluyendo los inherentes a la depilación que afecta a todos los sexos conocidos. (Paco de Domingo, "De Montoro a Montero". Extraconfidencial, 26/06/2018. https://extraconfidencial.com/opiniones/de-montoro-a-montero/)

En el primer párrafo de este fragmento, De Domingo expone un argumento atribuido al Gobierno, que estaría haciendo que este valorase la posibilidad de bajar el IVA de compresas y tampones. La premisa del argumento va precedida de "dadas" ("dado que" es un conector común para identificar las premisas), mientras que la frase "atendiendo al principio" indica cuál es el respaldo de su garantía.

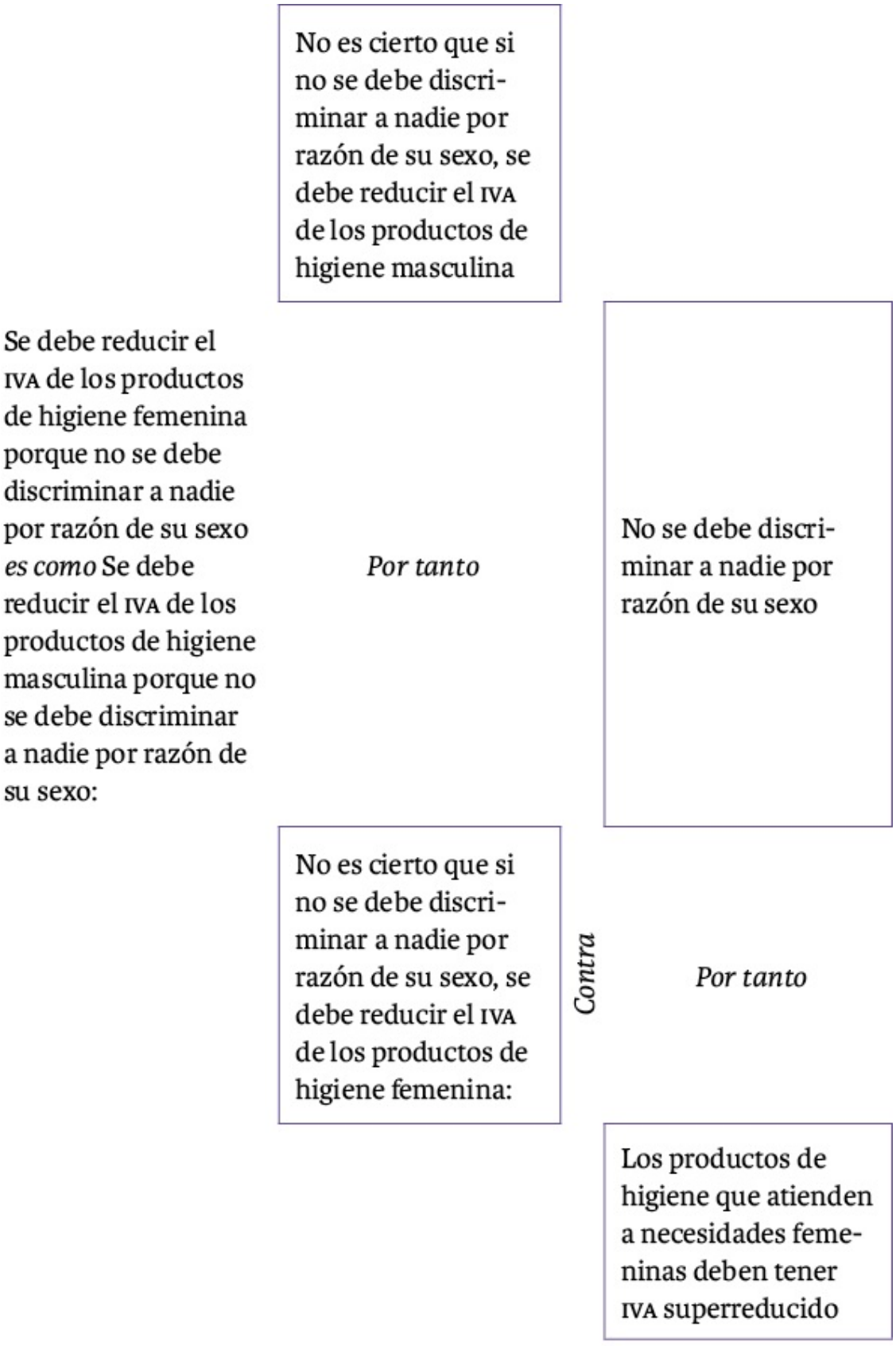
No se debe discriminar a nadie por razón de su sexo	
Por tanto	Compresas y tampones atienden a necesidades fisiológicas femeninas. Compresas y tampones tienen un 10% de IVA
Los productos de higiene femenina deben tener IVA superreducido:	*Por tanto*
	Se debe bajar el tipo impositivo de compresas y tampones

En el segundo párrafo, De Domingo argumenta que si se estima el argumento anterior también se debería bajar el IVA de los productos de afeitado masculinos, y lo hace invocando el mismo respaldo (“por la misma regla de tres”).

No se debe discriminar a nadie por razón de su sexo	
Por tanto	Los artículos característicos del afeitado masculino atienden a necesidades fisiológicas masculinas. Los artículos de afeitado tienen un 21% de IVA
Los productos de higiene masculina deben tener IVA superreducido:	*Por tanto*
	Se debería bajar el tipo impositivo de los artículos de afeitado masculino

El blanco de la recusación no es el paso de las premisas “Compresas y tampones atienden a necesidades fisiológicas femeninas” y “Compresas y tampones tienen un 10% de IVA” a la conclusión “Se debe bajar el tipo impositivo de compresas y tampones”, sino el paso del respaldo “No se debe discriminar a nadie por razón de su sexo” a la garantía “Los productos de higiene que atienden exclusivamente a necesidades femeninas deben tener IVA superreducido”.

El tono irónico del articulista da a entender que acusa a los proponentes del primer argumento de estar dispuestos a inferir que los productos de higiene femenina deben tener IVA superreducido del principio igualitario, pero no que lo mismo valga para los productos de higiene masculina, incurriendo por ello en una contradicción pragmática. Si fuera así, se trataría de una crítica dialéctica, y no de una crítica lógica. No obstante, y por razones pedagógicas, voy a interpretarla como una crítica lógica, atribuyendo a De Domingo el rechazo de la tesis de que gravar con el IVA general a los productos de higiene masculina es discriminatorio.


No es cierto que si no se debe discriminar a nadie por razón de su sexo, se debe reducir el IVA de los productos de higiene masculina
Se debe reducir el IVA de los productos de higiene femenina porque no se debe discriminar a nadie por razón de su sexo *es como* Se debe reducir el IVA de los productos de higiene masculina porque no se debe discriminar a nadie por razón de su sexo:
Por tanto
No se debe discriminar a nadie por razón de su sexo
No es cierto que si no se debe discriminar a nadie por razón de su sexo, se debe reducir el IVA de los productos de higiene femenina:
Contra
Por tanto
Los productos de higiene que atienden a necesidades femeninas deben tener IVA superreducido

5. Estructuras metaargumentativas

Metaargumentos semánticos

Podemos argumentar acerca de cómo son las cosas, de qué hay que hacer o de qué valor dar a algo o a alguien. También podemos debatir sobre razones y argumentos, y argumentar que algo es una buena razón para otra cosa o que no lo es, o que un argumento es convincente o que es poco convincente. Argumentar sobre argumentos es metaargumentar, y, en consonancia, un metaargumento es un argumento que habla de otros argumentos, en el que se afirma o se niega algo de un argumento.

Algunas personas reaccionaron en las redes contra una columna en la que me reía un poco de las predicciones de astrólogos y brujos. Incluso gente muy seria me reclamaba que la magia les agrega poesía a sus vidas. Es un mal argumento, porque equipara la mentira con la metáfora. (Moisés Wasserman, “La ciencia también predice”. El Tiempo, 07/04/2017.)

Wasserman menciona primero un argumento que puede representarse así:

- La magia agrega poesía a las vidas de muchas personas
- *Por tanto*
-

No es lícito reírse de las predicciones de astrólogos y brujos

Después afirma que es un mal argumento, y para justificar este juicio alega que este argumento equipara la mentira con la metáfora. Este metaargumento se puede representar así:

El argumento de que no es lícito reírse de las predicciones de astrólogos y brujos porque la magia agrega poesía a las vidas de muchas personas equipara la mentira con la metáfora

Por tanto

El argumento de que no es lícito reírse de las predicciones de astrólogos y brujos porque la magia agrega poesía a las vidas de muchas personas es malo

Un metaargumento es, en definitiva, un argumento que contiene alguna aserción sobre otros argumentos. Por lo demás, los metaargumentos son como los demás argumentos: pueden tener garantías, pueden encadenarse y combinarse con otros argumentos, y pueden ser objetados, recusados y refutados.

Metaargumentos estructurales

Llamo “metaargumentos semánticos” a aquellos argumentos que contienen aserciones sobre otros argumentos, como el argumento de Wasserman de la sección anterior, y los diferencio de los metaargumentos estructurales. Un

metaargumento estructural es un argumento que tiene como premisa o como conclusión a un argumento.

Supongamos que debes 1,000 dólares en una tarjeta de crédito con una tasa de interés del 19%. Si tu pago mínimo es de 10 dólares al mes más intereses, quiere decir que tardarás casi 10 años y pagarás alrededor de otros 1,000 dólares en intereses, más lo que debes, según CreditCards.com.

Tu objetivo principal debe ser pagar el saldo total al final de cada mes. De esta manera, evitarás intereses y disfrutarás de un buen puntaje crediticio. (Alessandra Angelini, “Los 5 errores más comunes al utilizar tus tarjetas de crédito”.

CNN

Español, 11/07/2018. https://cnnespanol.cnn.com/2018/07/11/tarjeta-credito-errores-consejos/)

El primer párrafo de este fragmento está estructurado argumentativamente por el conector “quiere decir que”, que introduce una conclusión extraída del segmento lingüístico que le precede:

- Supongamos que debieras 1,000 dólares en una tarjeta de crédito con una tasa de interés del 19% y que tu pago mínimo fuera de 10 dólares al mes más intereses

En tal caso

- Tardarías casi 10 años en devolverlos y pagarías alrededor de otros 1,000 dólares en intereses

El cambio de párrafo marca la introducción de una conclusión que depende, no de la conclusión del argumento anterior, como sucedería en un encadenamiento, sino del propio argumento como un todo: ese caso hipotético muestra que tu objetivo principal (sea cual sea la cantidad adeudada y el pago mínimo) debe ser pagar el saldo total al final de cada mes. Encuadramos el argumento subordinado para representar la dependencia de la conclusión de ese argumento como un todo:

Supongamos que debieras 1,000 dólares en una tarjeta de crédito con una tasa de interés del 19% y que tu pago mínimo fuera de 10 dólares al mes más intereses

En tal caso

Tardarías casi 10 años en devolverlos y pagarías alrededor de otros 1,000 dólares en intereses

Por tanto

Tu objetivo principal debe ser pagar el saldo total al final de cada mes

Este es un metaargumento estructural porque su premisa es a su vez un argumento. Finalmente, con la locución “de esta manera” se señala en el texto la garantía del argumento, que podemos incorporar al diagrama, que queda así:

Supongamos que debieras 1,000 dólares en una tarjeta de crédito con una tasa de interés del 19% y que tu pago mínimo fuera de 10 dólares al mes más intereses

En tal caso

Tardarías casi 10 años en devolverlos y pagarías alrededor de otros 1,000 dólares en intereses

Si pagas el saldo total al final de cada mes, evitarás intereses y disfrutarás de un buen puntaje crediticio:

Por tanto

Tu objetivo principal debe ser pagar el saldo total al final de cada mes

Argumentos suposicionales

Un aspecto notable de la argumentación que acabamos de analizar es la presencia de un supuesto. Los supuestos son introducidos por locuciones como “supongamos”, “imaginemos”, “supóngase”, etc. y pueden expresarse en subjuntivo —las aserciones sólo en indicativo. Los supuestos son premisas no aseveradas. Quien hace una aserción se compromete con la verdad de lo aseverado, y por tanto asume la obligación dialéctica de justificarlo si se le pide. Por el contrario, lo único con lo que se compromete quien propone un supuesto es que merece la pena explorar sus consecuencias. Por consiguiente, cuando se razona a partir de un supuesto se pone el foco en el paso de las premisas a la conclusión más que en esta. La conclusión que depende de un supuesto tampoco es aseverada, y para indicarlo e indicar su dependencia de un supuesto se usa el modo condicional. Por la misma razón, no se usa “por tanto” para marcar el paso de un supuesto a una conclusión, y en su lugar se utilizan preferentemente locuciones como “en tal caso”.

Un argumento es lineal si todas sus premisas son aseveradas, en cuyo caso también lo es su conclusión. Un argumento suposicional es aquel que cuenta entre sus premisas con un supuesto y cuya conclusión, como consecuencia de lo anterior, no es aseverada. Otro nombre para los argumentos suposicionales es “argumentos hipotéticos”. Pues bien, como muestra el ejemplo de las tarjetas de crédito, los argumentos suposicionales funcionan como premisas en metaargumentos estructurales. En este diagrama se ha sombreado en gris el argumento suposicional que funciona como premisa del metaargumento representado:

Supongamos que debieras 1,000 dólares en una tarjeta de crédito con una tasa de interés del 19% y que tu pago mínimo fuera de 10 dólares al mes más intereses

En tal caso

Tardarías casi 10 años en devolverlos y pagarías alrededor de otros 1,000 dólares en intereses

Si pagas el saldo total al final de cada mes, evitarás intereses y disfrutarás de un buen puntaje crediticio:

Por tanto

Tu objetivo principal debe ser pagar el saldo total al final de cada mes

Como se indicó en el capítulo 2, los condicionales (es decir, las expresiones de la forma “Si A entonces B”) son un recurso para nombrar la relación entre las premisas y la conclusión, la relación inferencial. Por ello, un argumento suposicional simple como “Supóngase que A; en tal caso B” puede ser reemplazado por un condicional “Si A, entonces B”. La sustitución de un argumento suposicional por un enunciado condicional evita la complejidad de un metaargumento estructural. Aplicada al argumento precedente, esa sustitución da como resultado:

Si debieras 1,000 dólares en una tarjeta de crédito con una tasa de interés del 19% y un pago mínimo de 10 dólares al mes más intereses, entonces tardarías casi 10 años y pagarás alrededor de otros 1,000 dólares en intereses, más lo que debes

Si pagas el saldo total al final de cada mes, evitarás intereses y disfrutarás de un buen puntaje crediticio:

Por tanto

Tu objetivo principal debe ser pagar el saldo total al final de cada mes

Esta simplificación es más complicada cuando el argumento suposicional incorpora la garantía, como se verá en su momento.

En lo que queda de este capítulo describiremos alguna formas comunes de metaargumentación estructural: la reducción al absurdo, la argumentación por analogía y los argumentos de ponderación.

Reducción al absurdo

La reducción al absurdo es un patrón de metaargumentación estructural muy conocido, en el que se llega a una conclusión basándose en que es posible inferir una conclusión insostenible de un supuesto. Se distinguen, en primer lugar, dos formas principales de reducción. Si la conclusión pretendidamente insostenible se infiere usando una regla de inferencia aceptada, se concluye que el supuesto debe ser rechazado. Si por el contrario el supuesto aparece como aproblemático, se concluye que la regla que permite derivar una consecuencia insostenible de él no es válida. Distinguimos, pues, entre la reducción al absurdo de un supuesto (que puede funcionar como una objeción o como una refutación) y la reducción al absurdo de una regla de inferencia o garantía (que es un tipo de recusación). En segundo lugar, en cada una de esas categorías se pueden distinguir varias formas de reducción al absurdo, dependiendo de qué se tenga por insostenible:

Una contradicción lógica (ad absurdum lógico)

Una contradicción pragmática (ad absurdum pragmático)

Una falsedad manifiesta (ad falsum)

Algo considerado imposible (ad impossibile)

Algo implausible (ad ridiculum o ad incommodum), etcétera.

Vamos a examinar primero una reducción ad falsum de una tesis.

Responden [desde la Empresa Municipal de Transporte] a quienes ven en esta operación [la enajenación de la parcela de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto por 16 millones de euros] un “pelotazo” que si hubiera sido así “se hubieran presentado a la puja muchas empresas y hubo nueve interesadas, pero al final, a la puja, sólo se presentó una”. (Isabel F. Lantigua, “La

EMT

vende unas cocheras a precio de saldo”. El Mundo, 17/07/2018.)

La EMT trata de rebatir la opinión de quienes ven en la venta del solar de las cocheras de Carabanchel Alto un pelotazo, derivando de ella una falsedad manifiesta. Para ello, suponen, a efectos de la argumentación, que hubiera sido así, y proceden a inferir una conclusión manifiestamente falsa.

Supongamos que la venta del solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto hubiera sido un pelotazo

En tal caso

Se hubieran presentado a la puja por el solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto muchas empresas

Sólo se presentó una empresa a la puja por el solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto

Por tanto

La venta del solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto no fue un pelotazo

Las premisas de esta reducción ad falsum son dos: el dato de que sólo pujó una empresa y el argumento de que suponiendo que la venta hubiera sido un pelotazo, hubieran pujado muchas empresas. Eso se indica en el diagrama encuadrándolas en un rectángulo de la misma longitud que el que contiene a la conclusión. La garantía del argumento suposicional que sirve como premisa no se hace explícita, y se da por consabida. En todo caso sería algo así: si una subasta es un pelotazo, normalmente atrae a muchos postores. Esta garantía no ha de ser confundida con la de la propia reducción (el segundo "por tanto", de arriba abajo) se puede formular como: si de un supuesto se puede inferir una conclusión absurda, entonces se puede concluir lo contrario.

Con ayuda del condicional, se puede convertir el argumento de la EMT en un argumento simple con dos premisas:

- Si la venta del solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto hubiera sido un pelotazo, se hubieran presentado a la puja muchas empresas. Sólo se presentó una empresa a la puja por el solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto

Por tanto

- La venta del solar de las antiguas cocheras de Carabanchel Alto no fue un pelotazo

Veamos a continuación una recusación por reducción al absurdo.

Para Bavaria, estas botellas [de las cervezas Brava, Águila Imperial, Club Colombia] son una obra de arte porque "a partir de la manifestación creativa del

autor se incorporó una forma artística (contorno y forma plástica) apreciable estéticamente a un artículo útil (botella), la cual hoy se fabrica a escala industrial. […] Esta obra es especial, puesta en un lugar diferente del territorio colombiano genera un impacto y plasma la personalidad de su autor". Según la empresa, "el solo acto de creación de la obra es suficiente para que la

DNDA

[Dirección Nacional de Derecho de Autor] le otorgue la protección". […] En un oficio enviado al alto tribunal, Yesid Andrés Ríos Pinzón, de la

DNDA

, sostuvo: "Si admitiéramos que por el solo hecho de manifestar que un objeto representa algo estamos en el campo de lo artístico, prácticamente cualquier cosa sería objeto de protección por parte del derecho de autor, lo cual no sólo resulta absurdo, sino que vacía el concepto mismo de la obra […] y llegaríamos a una conclusión absurda: que prácticamente todos los bienes producidos por el ser humano son obras artísticas susceptibles de protección por el derecho de autor". (Juan Sebastián Jiménez Herrera, "Bavaria pide que sus botellas sean obras de arte". El Espectador, 30/06/2014.)

Sin entrar en muchos detalles, se puede sintetizar así el argumento de Bavaria:

- 1) Las botellas de las cervezas Brava, Águila Imperial, Club Colombia puestas en un lugar diferente del territorio colombiano generan un impacto y plasman la personalidad de su autor

Por tanto

- 2) Las botellas de las cervezas Brava, Águila Imperial, Club Colombia son obras de arte

En su réplica, Yesid Andrés Ríos Pinzón empieza por identificar la que a su juicio es la garantía del argumento de Bavaria: 3)si un objeto representa algo, estamos en el campo de lo artístico, para a continuación alegar que esa regla no es válida porque su aplicación generalizada lleva a consecuencias absurdas. Adviértase que Ríos Pinzón no cuestiona el simbolismo de las botellas de Brava, Águila Imperial y Club Colombia, y por tanto no rechaza en ningún momento la premisa del argumento de la cervecera. Para recusarlo, Ríos Pinzón procede del siguiente modo:

Casi todos los bienes producidos por el ser humano representan algo (proposición 4)

Supongamos que 3 (En los balances del sistema bancario español tiene mucho peso el componente crediticio y, en especial, aquellos créditos a tipo variable que se reprecia-rán al alza con cierta rapidez):

Por tanto

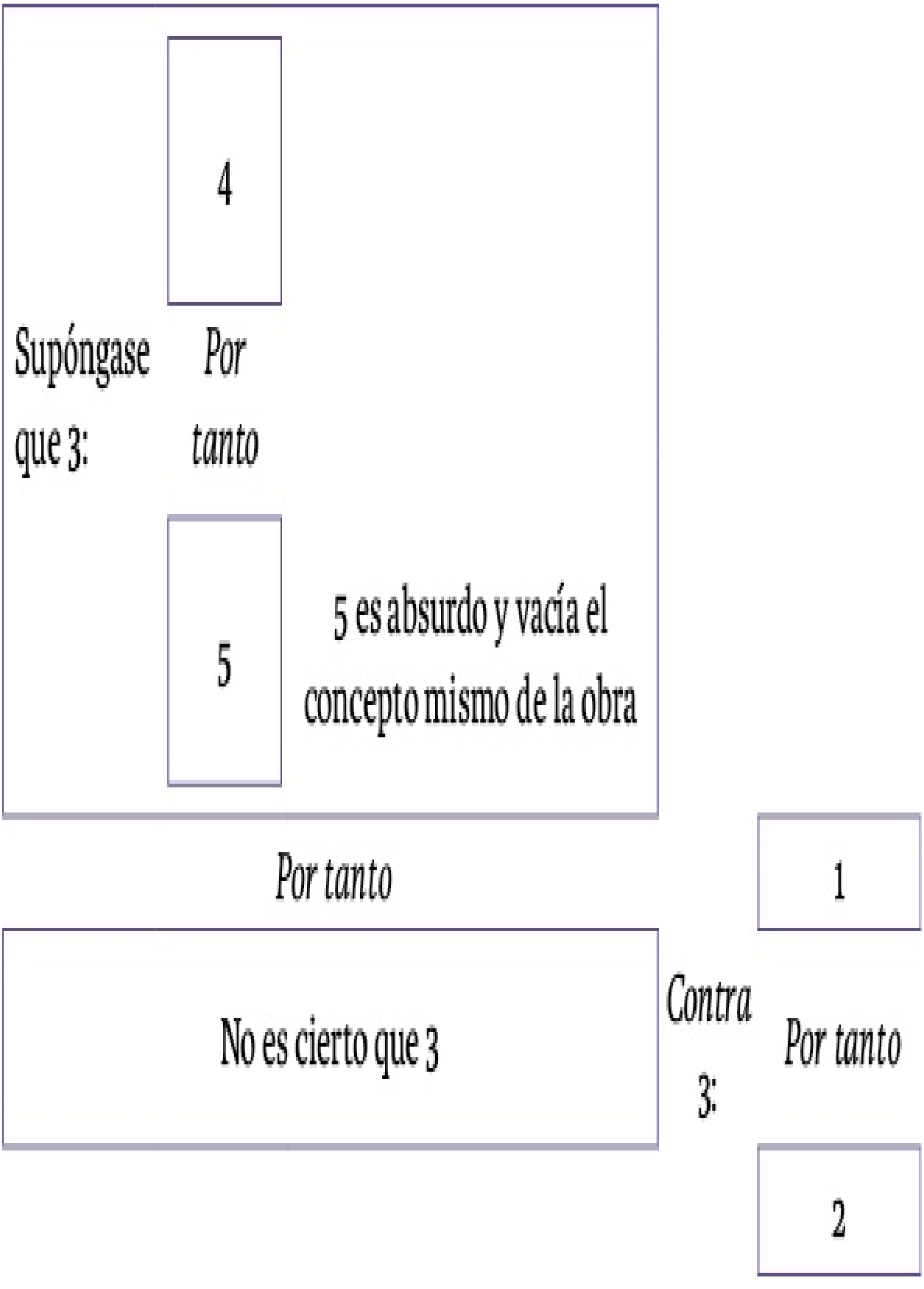
Casi todos los bienes producidos por el ser humano son obras de arte (proposición 5)

5 resulta absurdo y vacía el concepto mismo de la obra

Por tanto

No es cierto que 3

Integrando los dos diagramas, se obtiene el diagrama de la recusación de Ríos Pinzón:


4
Supóngase que 3:
Por tanto
5
5 es absurdo y vacía el concepto mismo de la obra
Por tanto
1
No es cierto que 3
Contra 3:
Por tanto
2

La reducción al absurdo de la garantía puede simplificarse, sustituyendo el argumento suposicional que figura como premisa por un condicional. Dado que el condicional hace explícito, nombrándolo, el compromiso inferencial contenido en un argumento, y la función de la garantía es dar cuenta de ese compromiso, se puede acomodar entonces la garantía como una premisa de la que depende el condicional que sustituye al argumento suposicional:

Supongamos que por el solo hecho de manifestar que un objeto representa algo estamos en el campo de lo artístico:

En tal caso

Si casi todos los bienes producidos por el ser humano representan algo, entonces casi todos son obras de arte

Que prácticamente cualquier cosa sea una obra de arte resulta absurdo y vacía el concepto mismo de la obra

Por tanto

No es cierto que si un objeto representa algo, estemos en el campo de lo artístico

De esta manera, la reducción al absurdo de la garantía se transforma en una reducción al absurdo de un supuesto.

Argumentos por analogía

En el capítulo 2 se indicó que se puede responder a la pregunta “¿Qué tienen que ver las premisas con la conclusión?” comparando un argumento con otro que, pretendidamente, propone una inferencia parecida.

—¿Qué piensas de la censura, como pasó con C. Tangana cuando se canceló su concierto en Bilbao por el contenido machista de sus letras?

—Tengo un punto de vista muy amplio de esto. Obviamente, creo que no era gran cosa. Pero entiendo que allí ha ocurrido algo […] y estaba el ambiente un poco cargado. No era la mejor idea llevar a este tipo de artistas. Es como si en un partido de la

NBA

ponen una canción que está guay, pero que habla de fumar marihuana y el estadio está petao de niños. Básicamente eso. No, ‘oh, Dios censura’. No, hijo, no. Esto no es una dictadura, ni estamos aquí en un sitio que se coarte la libertad. Eso es fliparse, lloriquear por nada. («Mala Rodríguez: “Censura era poner a la gente en un paredón y pegarles un tiro”». Entrevista de Marina Prats a Mala Rodríguez en Huffpost, 27/10/2019.)

Respondiendo a la pregunta de la periodista, Mala Rodríguez empieza argumentando así:

-

En Bilbao había habido agresiones machistas

y el ambiente estaba un poco cargado

Por tanto

Llevar a Bilbao a artistas como C. Tangana no era una buena idea

Al hacerlo, y presentar las agresiones machistas y el ambiente cargado como una razón que justifica la cancelación de la actuación de C. Tangana, Mala Rodríguez se compromete (1) con que en Bilbao había habido agresiones machistas y el ambiente estaba un poco cargado, y (2) con que si en Bilbao había habido agresiones machistas y el ambiente estaba un poco cargado, entonces llevar a artistas como ese no era una buena idea. El objeto de la comparación con el partido de la NBA es justificar este segundo compromiso inferencial, y con él la validez del argumento, como se evidencia porque el argumento de la NBA es un argumento suposicional:

Imaginemos que en un partido de la

NBA

ponen una canción que está guay, pero que habla de fumar marihuana y el estadio está petao de niños

En tal caso

Poner esa canción en el partido de la

NBA

no sería una buena idea

Usando el condicional para hacer explícitos los compromisos inferenciales, la argumentación por analogía de Mala Rodríguez se puede diagramar así:

Si en un partido de la NBA el estadio estuviera *petao* de niños, poner una canción que habla de fumar marihuana sería una mala idea	
Por tanto	En Bilbao había habido agresiones machistas y el ambiente estaba un poco cargado
Si en Bilbao ha habido agresiones machistas y el ambiente está un poco cargado, entonces llevar a artistas como C. Tangana es una mala idea:	*Por tanto*
	Llevar a artistas como C. Tangana a Bilbao no era una buena idea

En suma, el rasgo definitorio de una argumentación por analogía es que se justifica la validez de un argumento comparándolo con otro análogo que se presenta como válido.

Los argumentos por contraanalogía son la versión negativa de los argumentos por analogía, en los que se aduce que un argumento no es válido porque es análogo a otro argumento que no lo es. He aquí un nuevo ejemplo de recusación por contraanalogía:

El 8 de marzo, el día internacional de la mujer, las 28 seleccionadas demandaron su empleador, la Federación Nacional de Fútbol (

USSF

), por discriminación de género. […] Parte de la defensa de la federación es que en el listado de los 50 mejores jugadores de fútbol estadounidenses con mayores ingresos, 23 son mujeres. Lo que no aclaran es que esto ocurre después de que reciben las bonificaciones por ganar partidos no oficiales, participaciones y victorias en el Mundial y en los Juegos Olímpicos. […] “Es como argumentar que no hay discriminación cuando pagas a los hombres 20 dólares por hora y a las mujeres 15, pero como ellas trabajan un 25% más y obtienen un bono por una producción sobresaliente, terminan ganando casi lo mismo”, criticó en The Wall Street Journal Jeffrey Kessler, la abogada que representa a las demandantes. (Antonia Laborde, “La brecha salarial, explicada por el fútbol femenino de EE. UU.”. El País, 14/07/2019.)

El argumento de la USSF es el siguiente:

- En el listado de los 50 jugadores de fútbol estadounidenses con mayores ingresos, 23 son mujeres
-

Por tanto

- En el fútbol estadounidense no hay discriminación salarial de género
-

Jeffrey Kessler recusa el argumento de la USSF invocando un argumento análogo que presenta como inválido:

No es cierto que si pagas a los hombres 20 dólares por hora y a las mujeres 15, y como ellas trabajan un 25% más y obtienen un bono por una producción sobresaliente, terminan ganando casi lo mismo, no haya discriminación salarial de género

Por tanto

De entre los 50 jugadores de fútbol estadounidenses con mayores ingresos, 23 son mujeres

No es cierto que si en el listado de los 50 jugadores de fútbol estadounidenses con mayores ingresos 23 son mujeres, no haya discriminación salarial de género:

Contra

Por tanto

En el fútbol estadounidense no hay discriminación salarial de género

Argumentos de ponderación

Al hablar de la refutación en el capítulo 4, se señaló que toda refutación comporta la estimación de los pesos relativos de dos argumentos. Así, quien dice A pero B compara el peso relativo de dos argumentos y afirma que el del segundo es mayor. Por tanto, esa estimación del peso relativo de los dos argumentos forma parte de los compromisos de quien afirma que A pero B, y se le puede pedir que dé razón de ese compromiso. El resultado es un metaargumento cuya conclusión puede parafrasearse como "el argumento B por tanto C' es más fuerte que el argumento A por tanto C". Llamaré "metaargumentos de ponderación" a estos argumentos. Nótese que, según la descripción precedente, los metaargumentos de ponderación son metaargumentos semánticos.

Aunque hasta ahora sólo se ha considerado la ponderación relativa de argumentos con conclusiones opuestas, lo cierto es que esa oposición no es una condición necesaria de la ponderación de argumentos, como muestra el ejemplo siguiente:

La Federación Asturiana de Comercio (

FAC

) se ha mostrado "preocupada y alarmada" por la proliferación de productos en su mayor parte falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet. […] "La compra y consumo de estos productos, al no pasar por ningún control de calidad y seguridad afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores e incluso puede suponer importantes riesgos para la salud", resalta la

FAC

. (Ramón Díaz, "Los comerciantes asturianos, en pie de guerra contra los productos ilegales". La Nueva España, 19/07/2018.)

La construcción “al (no) + infinitivo” sirve para distinguir la premisa y la conclusión de un primer argumento: Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet no pasan ningún control de calidad; por tanto, la compra y consumo de esos productos afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores. El conector “e incluso” introduce una segunda conclusión, que depende de la misma premisa que la anterior, y compara esos dos argumentos a un doble respecto.

Las conclusiones “La compra y consumo de los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores” y “La compra y consumo de los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet puede suponer importantes riesgos para la salud” se sitúan en una misma escala. Dentro de esa escala, la conclusión introducida por “e incluso” ocupa una posición más elevada, y puede decirse por ello que es “más fuerte” que la otra. En este caso, la escala parece referirse la gravedad de las consecuencias de comprar esos productos.

La razón aducida justifica en mayor medida la conclusión más débil, de manera que el argumento “Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad, por tanto la compra y consumo de esos productos afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores” se presenta como más fuerte que el argumento “Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad, por tanto la compra y consumo de esos productos puede suponer importantes riesgos para la salud”. En el texto esta ponderación se expresa con “puede”.

En la terminología de la lógica informal se llama “argumentos divergentes” a aquellos argumentos que tienen las mismas premisas y diferente conclusión. El diagrama de la argumentación divergente de la FAC viene a ser entonces el siguiente:

Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad

Por tanto

Comprar y consumir los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores

E incluso

Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad

Por tanto

Comprar y consumir los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet puede suponer importantes riesgos para la salud

Aunque en la vida real es improbable que suceda, el destinatario podría preguntar por qué se tiene por más fuerte el primer argumento que el segundo, y la respuesta sería que la compra y consumo de cualquier producto falsificado menoscaba los intereses y garantías del consumidor, mientras que sólo el consumo de algunos productos falsificados perjudica a la salud. Este es un metaargumento de ponderación. La ponderación es una forma de oposición, por lo que llegados a este punto sería natural expresar así la conclusión de ese metaargumento, aunque sus conclusiones no son ni contrarias ni contradictorias: Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad, por tanto su compra y consumo puede suponer importantes riesgos para la salud, pero lo que es seguro es que afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores. O, representado con un diagrama:

La compra y consumo de cualquier producto falsificado menoscaba los intereses y garantías del consumidor, mientras que sólo el consumo de algunos productos falsificados perjudica a la salud

Por tanto

Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad

Por tanto

La compra y consumo de los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet puede suponer importantes riesgos para la salud

Pero lo que es seguro es que

Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet no pasan ningún control de calidad

Por tanto

La compra y consumo de los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por internet afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores

Pero lo que nos interesa ahora es la ponderación de razones opuestas. Para ilustrarla, vamos a examinar de nuevo el ejemplo de refutación contradicente del capítulo 4.

El padre fray Felipe Ortuno Merchante, comendador de la comunidad mercedaria en la basílica de la patrona la Virgen de la Merced, es claro y directo en el devenir del presente y el futuro de esta reliquia [la copia sindónica de la sábana santa] que se conserva en la capilla de San Pedro Nolasco. Tras abrir la preciosa urna del siglo

XVII

que contiene la réplica del paño santo, afirma que “no está en mi hoja de ruta promover el fetichismo religioso. […] Está claro que aquí deberíamos de tener más fieles. Pero el fin no justifica los medios. Y no pienso hacer espectáculo alguno a cambio de la asistencia de curiosos”, comenta el comendador. (Manuel Sotelino, “La sábana santa jerezana no será expuesta como un fetiche”. Diario de Jerez, 02/01/2017.)

Como se expuso en el capítulo 4, fray Felipe Ortuno Merchante sopesa una razón a favor y otra en contra de la exposición de la réplica de la sábana santa. La primera proporciona un argumento de fines a medios, y la segunda un argumento basado en valores. Fray Felipe concede más peso al segundo y lo acredita porque el fin no justifica los medios.

En el capítulo 4 nos centramos en la relación entre los dos argumentos, mientras que ahora nos interesa cómo justifica fray Felipe Ortuno Merchante la atribución de un peso mayor al segundo argumento. Un posible diagrama del correspondiente metaargumento de ponderación es:

El fin no justifica los medios

Por tanto

El argumento de que se debe exponer la sábana santa porque hacerlo atraería más fieles a la basílica de la Merced es más débil que el argumento de que no se debe exponer la sábana santa porque hacerlo promovería el fetichismo religioso

Este diagrama representa la ponderación como un metaargumento semántico. A veces es importante conservar la estructura de los argumentos comparados, porque —como el caso de fray Felipe Ortuno Merchante— la ponderación forma parte de una argumentación compleja que usa, y no sólo menciona, el argumento: No se debe exponer la sábana santa porque hacerlo promovería el fetichismo religioso. En tales situaciones es preferible un diagrama como el siguiente:

El fin no justifica los medios

Por tanto

Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced

Por tanto

Hay que exponer la sábana santa

Pero

Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso

Por tanto

No hay que exponer la sábana santa

En este diagrama se representa la argumentación de fray Felipe Ortuno Merchante como un metaargumento estructural, cuya conclusión es:

Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced

Pero

Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso

Por tanto

Por tanto

Hay que exponer la sábana santa

No hay que exponer la sábana santa

En el capítulo 3 se ha hablado de los modificadores: consideraciones que, sin ser razones por sí mismas, afectan al peso de una razón. En ese capítulo se mostró cómo se pueden usar los modificadores en argumentos coorientados. Pero los modificadores también pueden usarse como factores de ponderación que afectan al peso relativo de dos argumentos opuestos. Imaginemos que Marta propone a Juan ir esa tarde al cine a ver El viaje de Marta, porque es una película que les apetece ver a los dos. Juan contraargumenta que, aunque le apetece verla, sería mejor quedarse en casa porque hace una tarde muy desapacible. Para inclinar la balanza a su favor, Marta señala que el de esa tarde es el último pase de la película. Este hecho no es por sí mismo una razón para ir a ver la película, aunque da más fuerza al argumento de Marta. Este diálogo se puede modelar como un metaargumento de ponderación en el que el modificador sirve de premisa:

El pase de esa tarde es el último de *El viaje de Marta*

Por tanto

Hace una tarde muy desapacible

Pero

A Marta y Juan les apetece ver *El viaje de Marta*

Por tanto

Marta y Juan deberían quedarse en casa

Por tanto

Marta y Juan deberían ir al cine a ver *El viaje de Marta*

En el capítulo 8 se distinguen y analizan varios tipos de argumentos de ponderación.

6. Maneras de evaluar una argumentación

Evaluación de argumentos

Argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa en el marco de un intercambio argumentativo, generalmente con el propósito de persuadir al destinatario. Por consiguiente, quien ofrece un argumento lo hace con una triple pretensión: (a) pretende que algo es una razón para algo, (b) pretende persuadir al destinatario de ese algo, y (c) pretende participar en un juego de pedir, dar y examinar razones. En consonancia, cuando nos preguntamos si un argumento usado en una determinada situación es un buen argumento, podemos estar preguntándonos alguna o varias de estas cosas:

¿La razón aducida es una buena razón?

¿La propuesta respeta las reglas del intercambio?

¿La razón propuesta es eficaz para persuadir al destinatario?

Así, la evaluación de los argumentos puede hacerse desde distintas perspectivas complementarias: lógica, dialéctica y retórica, respectivamente.

Evaluación dialéctica

Normalmente se dan razones en el contexto de un intercambio que tiene sus propios fines constitutivos. Para procurar la consecución de esos fines, el intercambio está regulado por ciertas reglas, más o menos explícitas, que determinan las obligaciones de los participantes (por ejemplo, los turnos de intervención). Los movimientos de los participantes pueden juzgarse en función de si se atienen a esas reglas, y se habla entonces de evaluación dialéctica.

La evaluación dialéctica no se refiere propiamente a los argumentos, sino a los movimientos en el curso de un diálogo. Una pregunta no es un argumento, pero sí un movimiento dialéctico. Cuando la evaluación dialéctica se aplica a los argumentos, no examina sus propiedades, sino las de su uso en una determinada ocasión. Así, desde un punto de vista dialéctico, se puede criticar un argumento porque es improcedente o porque está fuera de lugar.

No se discute si la obra del profesor de tantas generaciones de pontevedreses [Filgueira Valverde] tiene rango para la efemérides. Hasta los críticos admiten la prolífica producción de este polígrafo, sus décadas de magisterio y reconocen su papel al frente del Museo. Por tanto, desde esa perspectiva reúne los mismos o más merecimientos que anteriores homenajeados. A partir de ahí, pretender menoscabar su candidatura [a ser homenajeado en el Día das Letras Galegas de 2015] porque fue alcalde y procurador en Cortes durante el franquismo está fuera de lugar, ya que distorsiona el enfoque y traslada el asunto a un terreno político que no recuerdo que se hubiera suscitado en los cincuenta casos anteriores de autores homenajeados. (Eugenio Giráldez, “Filgueira, un trauma para el nacionalismo”. La Voz de Pontevedra, 13/07/2013.)

Giráldez alega que aducir que Filgueira Valverde fue alcalde y procurador en Cortes durante el franquismo es improcedente (“está fuera de lugar”) en el marco de un debate sobre méritos literarios y académicos. Las reglas que rigen la deliberación sobre quién debe ser homenajeado en el Día das Letras Galegas no están escritas, por lo que para identificarlas se debe atender al discurrir de esas deliberaciones a lo largo de los años. Cuando Giráldez señala que no recuerda que se hayan esgrimido razones de índole política en los cincuenta casos anteriores de autores homenajeados, lo que está haciendo es argumentar que una norma consuetudinaria prohíbe usar argumentos de ese tipo en la deliberación

sobre quién debe ser homenajeado en el Día das Letras Galegas.

Las reglas que rigen los intercambios argumentativos son de muy distinta índole y generalidad. La pragmadialéctica propone un conjunto de diez reglas que pretendidamente valdrían para cualquier discusión razonable. Las reproduzco a continuación (véase, por ejemplo, van Eemeren, Grootendorst y Snoeck-Henkemans, 2002, pp. 182-183).

Los participantes pueden presentar o cuestionar tesis libremente.

Quien propone una tesis está obligado a defenderla si se lo pide otro participante.

Los ataques deben referirse a las tesis realmente presentadas por los participantes.

Sólo se puede defender una tesis usando argumentos que estén relacionados con ella.

Los participantes no pueden atribuir falsas premisas implícitas a los demás ni desentenderse de sus premisas implícitas.

No se pueden dar por sentadas premisas no aceptadas por todos los participantes ni rechazar premisas que sí lo sean.

Sólo pueden tomarse en consideración argumentos que resulten de la correcta aplicación de un esquema argumentativo aceptado.

Sólo pueden tomarse en consideración argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados haciendo explícitas sus premisas implícitas.

Quien no logre defender satisfactoriamente su tesis debe retractarse de ella. Si una tesis ha sido defendida concluyentemente, debe ser aceptada por los participantes.

Los participantes no deben usar formulaciones poco claras o ambiguas ni malinterpretar deliberadamente a los demás.

Otras reglas son específicas de un determinado tipo de intercambio argumentativo. Por ejemplo, el diálogo socrático es un género de intercambio argumentativo, desarrollado a partir de una propuesta de Leonard Nelson, en el que los participantes intentan investigar el fundamento y el valor de sus opiniones para responder a las preguntas elegidas por ellos mismos. Entre las reglas del diálogo socrático hay reglas para los participantes y reglas para el facilitador. Las ocho reglas básicas para los participantes son las siguientes:[5]

Las aportaciones de cada participante deben basarse en sus experiencias, y no en lo que haya leído u oído.

Sólo pueden plantearse dudas genuinas sobre lo que se ha dicho.

Los participantes tienen la obligación de expresar sus ideas tan clara y concisamente como puedan.

Los participantes deben escuchar atentamente todas las contribuciones y participar activamente.

Los participantes no deben concentrarse exclusivamente en sus propias ideas, sino que deben esforzarse por comprender las de los demás participantes y, llegado el caso, por aclararlas.

Quien pierda el hilo debe pedir ayuda a los demás para averiguar en qué punto está la discusión.

Los enunciados abstractos deben referirse a experiencias concretas que los esclarezcan.

La indagación de las cuestiones relevantes prosigue mientras los participantes discrepen entre sí o la cuestión no haya quedado aclarada.

Por su parte, las reglas básicas para el facilitador son estas:

La función del facilitador es ayudar en el proceso conjunto de clarificación, para procurar que los consensos que se logren sean genuinos. El consenso sólo se alcanza cuando se hayan resuelto los conflictos de opiniones y se hayan sopesado todos los argumentos y contraargumentos, por lo que el facilitador debe asegurarse de que así suceda.

El facilitador no debe orientar la discusión en una dirección determinada ni posicionarse en cuestiones de contenido.

El facilitador debe asegurarse de que se respetan las reglas del diálogo, evitando que un participante se imponga o que interrumpa a los demás, o que otro permanezca en silencio.

Evaluación retórica

Argumentar suele ser, como ya se ha dicho, un intento de persuadir a alguien, de moverle con razones a creer, hacer algo o adoptar una actitud hacia algo. Cuando se considera un argumento como un instrumento de persuasión, la cuestión es si su uso es un medio eficaz para persuadir al destinatario. El modo en que un argumento afecte al destinatario depende de múltiples factores, de entre los que se pueden destacar los siguientes.

La opinión que le merezca el proponente del argumento: si lo considera fiable, honesto, trapacero, etcétera.

Su comprensión del argumento, en la que influye mucho cómo haya sido expuesto.

Su evaluación de las características lógicas del argumento: para que un argumento sea persuasivo el destinatario debe estar dispuesto a aceptar sus

premisas y proponer una inferencia que reconozca como válida.

Su manera de pensar, es decir, sus inclinaciones, opiniones y valores.

No referirse a la prevención de la muerte: es un argumento inútil con los adolescentes. Concentrarse en la prevención de la invalidez más que en la prevención de la muerte; algunos jóvenes son sensibles al hecho de que los accidentes de motocicleta causen parapléjicos y no sólo muertos. (J. A. Muir Gray y G. Fowler, Fundamentos de medicina preventiva, p. 68. Díaz de Santos: 1990.)

Muir Gray y Fowler afirman que el hecho de que los accidentes de moto pueden ser mortales no es una razón efectiva para persuadir a los adolescentes de que sean prudentes cuando viajan en moto. Esto es, mantienen que el argumento Los accidentes de moto pueden ser mortales, por tanto hay que ser prudente cuando se viaja en moto no es, dirigido a adolescentes, un buen argumento desde un punto retórico. Por ello, Muir Gray y Fowler recomiendan usar más bien el argumento Los accidentes de moto causan parapléjicos, por tanto hay que ser prudente cuando se viaja en moto, por considerarlo que los jóvenes son más sensibles a esta razón que a la anterior.

Evaluación lógica

Las relaciones de oposición entre argumentos son el núcleo de la evaluación lógica. En el capítulo 4 se distinguieron tres formas básicas de oposición entre argumentos: objeción, recusación y refutación. Desde un punto de vista lógico, un buen argumento es el que resiste a cualquier contraargumento que pudiera aducirse. Se dice entonces que el argumento es convincente.

Tal y como se ha descrito en el párrafo anterior, la evaluación lógica es contextual, puesto que remite a un conjunto de posibles argumentos y

contraargumentos. Si se evalúa un argumento A en dos situaciones S y S' en las que están disponibles distintos conjuntos de contraargumentos, A puede ser convincente en una de ellas, pero no en la otra. La evaluación lógica también es contextual en otro aspecto. La pregunta clave de la evaluación lógica (es decir, de la teoría de los argumentos) es: "¿Debemos aceptar esta afirmación por las razones dadas para sustentarla?" (Wenzel, 2006, p. 16). Si es así, la evaluación lógica gira en torno a una decisión y no a una relación entre unidades semánticas. Que las premisas la hagan probable no es una razón que por sí misma justifique la decisión de aceptar o rechazar una afirmación. Sin ir más lejos, como señala Robert Pinto (2011, p. 120), que las premisas justifiquen la aceptación de la conclusión en una situación dada, depende no sólo del apoyo que estas puedan brindarle, sino también de las consecuencias de acertar o equivocarse. El carácter contextual de la evaluación lógica es consistente con el holismo de las razones: la tesis de que el que una consideración sea o no una razón para algo, y su peso, depende del contexto. Después de todo, como se ha repetido varias veces, argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa.[6]

El carácter contextual de la evaluación lógica queda claro en el marco de un debate. Ehninger y Brockriede (2008, p. 10) definen un debate como un procedimiento para la toma crítica de decisiones en el que las partes apelan a un árbitro y se comprometen a acatar sus decisiones. El debate consta de tres fases. En la primera se presentan las posiciones y las razones en las que se sustentan. En la segunda se contrastan esas posiciones tratando de defenderlas de los contraargumentos de un oponente bien informado. Una vez que se han presentado y defendido todas las partes, interviene el árbitro, examinando y ponderando los argumentos ofrecidos por las partes para decidir la cuestión. Así el árbitro realiza una evaluación de los méritos lógicos de cada argumento con respecto al conjunto de los argumentos propuestos por las partes.

Un buen argumento es, pues, el que tiene premisas inobjetables, propone una inferencia irrecusable y hace a su conclusión irrefutable. Lo primero exige que sus premisas se pueden justificar satisfactoriamente, y comporta que un argumento con premisas falsas o poco plausibles es deficiente desde un punto de vista lógico. En segundo lugar, un argumento es irrecusable si el paso de las premisas a la conclusión resulta de la correcta aplicación de alguna regla de inferencia admisible o es suficientemente parecido a otro paso que no ofrece dudas. Finalmente, un argumento hace irrefutable a su conclusión cuando las razones aducidas a su favor tienen más peso que las razones que pudieran

aducirse en su contra.

Algunos obispos africanos han dicho que si la Iglesia hace un cambio en la Comunión para las personas que se divorcian y se vuelven a casar, algunas personas que tienen relaciones de poligamia podrían preguntarse por qué no se puede hacer algo por ellos también. ¿Es eso una preocupación que usted compartiría?

Sí. No es un mal argumento, porque los polígamos podrían decir, «mira, mi situación es mejor que la de esos otros que abandonan a su primera mujer y buscan una nueva. Yo no abandoné a mi primera mujer, ella permanece conmigo y sólo busqué una segunda. ¡Dios aún toleraba la poligamia en el Antiguo Testamento!»

Tenemos que buscar otro camino para garantizar la compasión hacia aquellos que están en dificultades. ¡Tú no resuelves un dolor de cabeza cortándola! ("Cardenal Arinze: un matrimonio santificado por el sacramento no puede ser roto por ninguna autoridad". Entrevista de John L. Allen Jr. al Cardenal Arinze. Infocatólica, 18/10/2015. http://www.infocatolica.com/?t=noticia&cod=25108)

El cardenal Arinze interpreta la pregunta de Allen como una petición para que evalúe un argumento. El argumento en cuestión es este:

- Hay que admitir a los católicos divorciados y vueltos a casar civilmente a la Comunión
- *Por tanto*
- Hay que admitir a los católicos polígamos a la Comunión
-

La evaluación solicitada es una evaluación lógica, centrada en la validez del argumento. La petición presupone que el argumento es pertinente y digno de ser tomado en consideración, así que no se pide una evaluación dialéctica. Allen tampoco pregunta por su fuerza suasoria, aunque menciona que a algunos obispos africanos les parece en principio convincente.

Allen se refiere al argumento de algunos obispos africanos usando un condicional: “si la Iglesia hace un cambio en la Comunión para las personas que se divorcian y se vuelven a casar, también puede hacer un cambio con quienes tienen relaciones de poligamia”. Esto sugiere que la evaluación solicitada se refiere al paso de las premisas a la conclusión, interpretación que es coherente con la respuesta de Arinze. Aunque en la entrevista Arinze se declara contrario a permitir la comunión de los divorciados y vueltos a casar civilmente, dice que “no es un mal argumento”. Para Arinze el argumento no es convincente porque rechaza su premisa, aunque propone una inferencia legítima. Arinze justifica esta valoración citando dos hechos que reforzarían el argumento de los obispos africanos: los polígamos, a diferencia de los divorciados, no han abandonado a su primera mujer, y Dios toleraba la poligamia en el Antiguo Testamento. Cualquiera de esos hechos es una razón prima facie para creer que el polígamo comete un pecado menos grave que el divorciado y vuelto a casar civilmente (cuando se invoca el Antiguo Testamento hay que sobrentender que no sucede lo mismo con el divorcio).

- Los polígamos, a diferencia de los divorciados y vueltos a casar civilmente, no han abandonado a su primera mujer

- *Por tanto*

- El pecado del polígamo es menos grave que el del divorciado y vuelto a casar civilmente

-

- Dios toleraba la poligamia en el Antiguo Testamento. La Biblia deja claro que Dios odia el divorcio (Malaquías 2:16)

- *Por tanto*

- El pecado del polígamo es menos grave que el del divorciado y vuelto a casar civilmente

- A partir de ahí se puede argumentar, o mejor metaargumentar, que cualquier razón que pueda aducirse para admitir a los católicos divorciados y vueltos a casar civilmente a la Comunión vale también, y con mayor motivo, para los polígamos. El argumento de Arinze es un ejemplo de argumentación a fortiori.

- El pecado del polígamo es menos grave que el del divorciado y vuelto a casar civilmente

- *Por tanto*

- Si la Iglesia hace un cambio en la Comunión para las personas que se divorcian y se vuelven a casar, también puede hacer un cambio con quienes tienen relaciones de poligamia

- El sentido en el que estas dos consideraciones “refuerzan” el argumento original

se refiere al aspecto inferencial, y poco tienen que ver con la confianza en las premisas, que es algo que no está siendo debatido.

Críticas mixtas

La utilidad de la distinción entre la evaluación dialéctica, retórica y lógica de los argumentos no debe hacernos olvidar que en la práctica argumentativa se entremezclan, de manera que es habitual que una crítica combine dos de esas perspectivas, como se muestra a continuación.

Me parece que no es muy difícil mostrar por qué los supuestos argumentos de Salazar no son en realidad argumentos; son, yo creo, simples falacias, algunas de ellas, la verdad, bastante gruesas. […] Yo me voy a ocupar aquí solamente de dos de esas falacias, porque me parecen particularmente dañinas y que contribuyen, en consecuencia, a dificultar enormemente la discusión racional. […] La primera de ellas se contiene en el fragmento de su artículo en el que a partir del dato, sin duda incontestable, de que los varones no pueden gestar un ser humano, llega a la conclusión (argumento de autoridad mediante) de que no deberían opinar sobre la gestación por sustitución: “siguiendo los consejos de Rebecca Solnit, los hombres deberíamos callar y dar la voz a las mujeres que son las únicas que pueden vivirlo”. ¿Pero se ha parado Salazar a pensar en las consecuencias a que nos llevaría seguir semejante sugerencia? Por ejemplo, en mi caso, dada mi condición de varón de raza blanca y heterosexual, ¿querría decir eso que no puedo sostener con fundamento un argumento en favor del deber moral […] de no discriminar a nadie por razones de sexo, de raza o de orientación sexual? Y en el caso de Salazar, ¿acaso no está incurriendo en contradicción cuando escribe un artículo sobre una cuestión (la gestación por sustitución) en relación con la cual él mismo nos está diciendo que debería callarse? (Manuel Atienza, “Dos falacias sobre la gestación por sustitución”, El País, 21/06/2017.)

Este fragmento forma parte de una polémica entre Manuel Atienza y Octavio Salazar, que comenzó con un artículo del primero, titulado “La gestación por sustitución”, publicado en el diario El País el 4 de mayo de 2017. En él Atienza argumentaba a favor de tres tesis: 1) la gestación por sustitución no está prohibida en el Derecho español; 2) ese tipo de contrato no es en sí mismo contrario al principio de dignidad; y 3) la regulación de la gestación por sustitución no tiene por qué exigir de la mujer gestante un comportamiento estrictamente altruista. A ese artículo respondió Salazar con el artículo “Cedo mi cuerpo libremente para que lo usen los demás. Pueden hacer conmigo lo que quieran”, publicado en el mismo medio el 20 de mayo de 2017. En el fragmento citado Atienza está replicando a este artículo.

Salazar había criticado la argumentación de Atienza aduciendo, entre otras cosas, que los hombres, y por tanto Atienza, no deben opinar sobre la gestación por sustitución:

- Los varones no pueden gestar un ser humano
- *Por tanto*
- Los varones no deberían opinar sobre la gestación por sustitución

Puesto que lo que se cuestiona es el derecho de Manuel Atienza a participar en el debate sobre la gestación por sustitución, y no la calidad de sus argumentos o su fuerza suasoria, se trata de una crítica dialéctica.

Atienza ataca el argumento desde un doble punto de vista, lógico y dialéctico. Desde un punto de vista lógico trata de recusarlo, mostrando que la aceptación de su garantía llevaría a consecuencias inaceptables. Para ello recurre a una contraanalogía:

No es cierto que como los varones heterosexuales de raza blanca no son discriminados, no pueden argumentar a favor del deber de no discriminar a nadie por razones de sexo, raza u orientación sexual

Por tanto

Los varones no pueden gestar un ser humano

No es cierto que como los varones no pueden gestar, no deben opinar sobre la gestación por sustitución:

Contra

Por tanto

Los varones no deberían opinar sobre la gestación por sustitución

Atienza combina las perspectivas dialéctica y lógica cuando acusa a Salazar de incurrir en una contradicción pragmática, en una contradicción entre sus afirmaciones y sus actos. En primer lugar, Atienza señala que Salazar, que es un hombre, tiene por concluyente el argumento de que como los hombres no pueden gestar, no deben opinar sobre la gestación por sustitución, y al mismo tiempo escribe un artículo de opinión sobre ese tema. Si damos por bueno el argumento mencionado, Salazar no tendría derecho a intervenir en un debate razonable sobre la gestación por sustitución, y al hacerlo estaría transgrediendo las reglas del debate, por lo que sus argumentos estarían fuera de lugar. De esta manera plantea un dilema destructivo, con un cuerno lógico (el argumento de Rebecca Solnit no es válido) y un cuerno dialéctico (los argumentos de Salazar son improcedentes).

La máxima de que si ni siquiera quien propone un argumento se comporta en consonancia, entonces es probable que el argumento no sea válido, permite dar una interpretación estrictamente lógica a la argumentación de Atienza.

- Salazar afirma que los hombres no deben opinar sobre la gestación por sustitución porque no pueden gestar. Salazar, que es hombre, opina sobre la gestación por sustitución

- *Por tanto*

- El argumento de que los hombres no deben opinar sobre la gestación por sustitución porque no pueden gestar es inválido

-

Falacias

Un término bastante popular relacionado con la evaluación de argumentos es “falacia”. Aunque a veces puede tener un sentido retórico (distorsión o manipulación del intercambio argumentativo) o lógico (prueba fallida o fraudulenta), es un concepto fundamentalmente dialéctico que se refiere al uso de un argumento en una determinada circunstancia.[7] Por tanto, no hay argumentos falaces sino usos falaces de argumentos.

Una falacia es, ante todo, una violación de las reglas del intercambio argumentativo. Esa violación puede ser intencionada, y se habla entonces de “sofisma”, o no intencionada, y se habla entonces de “paralogismo”. Los sentidos retórico y lógico de falacia se derivan del sentido principal, dialéctico, en la medida en que cabe suponer que en todo intercambio de argumentos los participantes están sujetos a reglas que les obligan a usar argumentos que consideren buenos en todos los sentidos. Esa exigencia puede formularse así en el formato de las reglas de la pragmadialéctica (vid. el inicio de este capítulo):

Los participantes deben usar argumentos que promuevan la consecución de sus propósitos declarados.

La transgresión de esta regla da lugar a falacias retóricas. En cuanto a las falacias lógicas, las reglas 6 y 7 del decálogo pragmadialéctico prescriben, respectivamente, que los participantes no deben usar argumentos que consideren objetables o recusables. La regla 8, que asume un concepto deductivista de validez, puede reemplazarse por esta otra, más acorde con el concepto de argumento convincente que venimos manejando:

8’. Los participantes deben procurar que la fuerza de sus argumentos sea la requerida por el momento y las condiciones del intercambio argumentativo.

El término “falacia” comporta una descalificación de quien incurre en ella, por lo que, cuando se trata de paralogismos, el término no se aplica a un mero error sino a un error manifiesto o clamoroso. Por ejemplo, se califica de “falaz” el uso en un argumento de premisas que todo el mundo (y por tanto el argumentador) sabe que son falsas.

No debería nadie engañarse con el argumento falaz de que las prostitutas son, al fin y al cabo, unas trabajadoras más, en este caso trabajadoras del sexo, y que con tenerlas incluidas en la Seguridad Social y hacerlas pasar regularmente unos exámenes médicos tendríamos acotado el problema. Porque eso es mentira. Puede que haya unas pocas mujeres que reivindiquen su derecho a ganarse la vida de esa manera, pero son las menos. (Victoria Prego, “Una propuesta digna de aplauso”. El Mundo, 21/10/2015. http://www.elmundo.es/espana/2015/10/21/5626b70946163fa1198b45cc.html)

El argumento que Victoria Prego califica de “falaz” es el siguiente:

- Las prostitutas son, al fin y al cabo, unas trabajadoras más, en este caso trabajadoras del sexo

Por tanto

- El problema de la prostitución se resuelve incluyendo a las prostitutas en la Seguridad Social y haciendo que pasen regularmente unos exámenes médicos

La razón para tenerlo por falaz es que es de conocimiento común que la premisa es falsa (“es mentira”, en palabras de Prego). Este sentido de falacia, relacionado con la objeción y por tanto aparentemente lógico, remite a una regla de la comunicación (y por ende de la argumentación) que puede formularse así: “No afirme nada que crea falso” (y que puede relacionarse con la regla 6 de la pragmadialéctica).

Otras veces las falacias se entienden como recusaciones de principio. Para

algunos hay patrones estereotipados de razonamiento inválido, que los populares catálogos de falacias enumeran. Una de esas pautas comunes de razonamiento inválido es el argumento ad hominem, que Herrera y Torres describen así:

> Consiste en atacar a la persona por rasgos de su personalidad o de su conducta que el oponente considera negativos o que sabe que el auditorio considera negativos, en lugar de atacar la tesis formulada por la persona. La estrategia sería: sugerir que, si la forma de ser o de actuar de un sujeto es rechazable o inaceptable, la tesis (o el argumento) defendida por él también es rechazable o indigna de tomarse en cuenta. (Herrera y Torres, 1994, p. 26.)

Siguiendo las indicaciones de Herrera y Torres, los argumentos ad hominem responden al siguiente esquema argumentativo:

A sostiene que es verdad que p (o que es falso que p). La forma de ser o de actuar de A es censurable

Si la forma de ser o de actuar de un sujeto es censurable, se debe rechazar la tesis:

Por tanto

Es falso que p (o es verdad que p)

Herrera y Torres mantienen que la garantía de tales argumentos es inválida, por lo que también lo son todos los argumentos que instancien este patrón argumental.

En el pasaje siguiente, “falacia” se usa en un sentido parecido al de Herrera y Torres:

…los consumidores y los vendedores de esta droga, explotan la falacia de que la marihuana es natural, y por lo tanto, no es dañina. (Raúl Martínez Sandoval, “¿Es dañino el humo de segunda mano de la marihuana?”. Excélsior, 03/12/2019.)

José Miguel Mulet llama argumentum ad naturam a este tipo de argumentos, cuya garantía es el principio de que algo es bueno porque es «natural» o malo porque es «antinatural». Tales argumentos son falaces, mantiene Mulet, porque ese principio “claramente contradice nuestros conocimientos básicos de química, que establecen que las propiedades de cualquier compuesto dependen de su composición, no del origen” (J. M. Mulet, “La falacia del argumentum ad naturam”. Mètode 95, 19/12/2017).

Finalmente, aunque menos frecuente, a veces se califica de falaz un argumento aduciendo que existe un argumento opuesto más fuerte, que el proponente debería conocer.

El secesionismo catalán se justifica apelando al carácter democrático y progresista de su pretendido derecho a decidir, para el que reclaman el apoyo de la izquierda. Pero esto es una falacia, pues el secesionismo es per se reaccionario y antidemocrático, en tanto que defiende la insumisión fiscal de las clases propietarias autóctonas. (Enrique Gil Calvo, “La falacia del derecho a decidir”. El País, 15/04/2018.)

Aquí Gil Calvo tacha de falacia al argumento secesionista porque la refutación siguiente es, a su juicio, de dominio público:

El secesionismo defiende el derecho a decidir, que es democrático y progresista

Pero

El secesionismo defiende la insumisión fiscal de las clases propietarias autóctonas

Por tanto

Por tanto

El secesionismo catalán es democrático y progresista

El secesionismo es *per se* reaccionario y antidemocrático

5 Véase Leal y Saran (2000).

6 También es consistente con la tesis toulminiana de la dependencia de campo: “La fuerza de la conclusión ‘No puede darse el caso de que…’ o ‘… es imposible’ es la misma en cualquier campo, pero los criterios o tipos de fundamentos requeridos para justificar esa conclusión varían de un campo a otro”. (Toulmin 2003, p. 33.)

7 Sobre los distintos sentidos de “falacia”, véase Vega Reñón (2013).

7. La evaluación lógica: garantías y esquemas

Argumentos correctos, válidos y convincentes

Desde un punto de vista lógico, un buen argumento es el que resiste a los contraargumentos que pueden aducirse en su contra. En las páginas precedentes se han descrito tres tipos básicos de contraargumentos: objeciones, recusaciones y refutaciones. Las objeciones y las recusaciones, por un lado, y las refutaciones, por otro, funcionan de maneras distintas. Las primeras buscan defectos en el argumento evaluado para invalidarlo, mientras que las segundas buscan razones de más peso para concluir lo contrario. Como sólo tiene sentido comparar dos argumentos si ambos resisten a las objeciones y las recusaciones, la búsqueda de la eficiencia en la evaluación de argumentos lleva al proceso de evaluación lógica representado en el diagrama de la página siguiente (figura 1, que agradezco a Fernando Leal).

Así descrita, la evaluación lógica de un argumento es relativa a un conjunto de argumentos, aunque normalmente se omite la referencia a ese conjunto de argumentos, y se habla de argumentos convincentes sin más, sobreentendiendo que el conjunto de referencia es el conjunto, vagamente definido, de los argumentos que pudieran aducirse en esa situación.

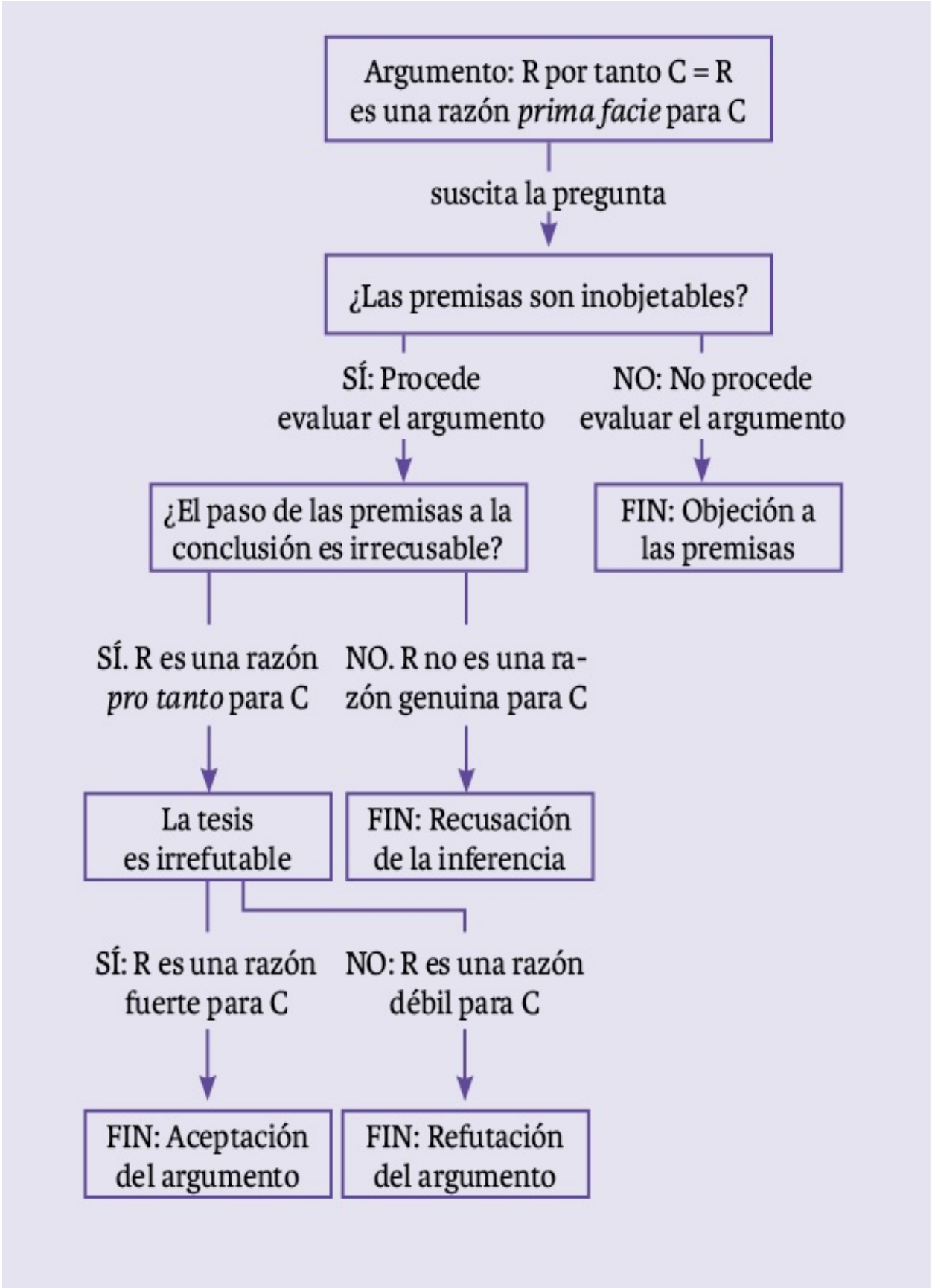

Argumento: R por tanto C = R es una razón *prima facie* para C
suscita la pregunta
¿Las premisas son inobjetables?
SÍ: Procede evaluar el argumento
NO: No procede evaluar el argumento
FIN: Objeción a las premisas
¿El paso de las premisas a la conclusión es irrecusable?
SÍ. R es una razón *pro tanto* para C
NO. R no es una razón genuina para C
FIN: Recusación de la inferencia
La tesis es irrefutable
SÍ: R es una razón fuerte para C
NO: R es una razón débil para C
FIN: Aceptación del argumento
FIN: Refutación del argumento

Figura 1. Proceso de evaluación lógica

Se debe, pues, distinguir entre los argumentos no defectuosos, que dan una razón pro tanto para su conclusión, y los argumentos convincentes, que dan una razón fuerte. En función de su resistencia a distintos tipos de contraargumentos se pueden definir varios términos de valoración lógica.

Un argumento correcto es el que resiste a las objeciones y recusaciones.

Un argumento válido es el que resiste a las recusaciones y refutaciones.

Un argumento convincente es el que resiste a las objeciones, recusaciones y refutaciones.

La evaluación lógica de las argumentaciones (es decir, de los argumentos compuestos) ofrece dificultades adicionales, que pueden ilustrarse con la conjunción y la disyunción de razones. Si A y B son dos argumentos con una conclusión común, A o B será convincente si y sólo si A es convincente o B es convincente. Pero A y B puede ser convincente sin que lo sean ni A, ni B, puesto que en la conjunción opera una especie de suma de razones, como se dijo en su momento.

Esquemas argumentativos

La evaluación lógica de los argumentos es relativa al conjunto, vagamente definido, de los “argumentos disponibles”, o lo que viene a ser lo mismo, de los argumentos que se nos pudieran ocurrir en esa situación. Eso hace que el rigor de

los test a los que sometamos un argumento, y por ende su evaluación lógica, dependa de la información accesible y de nuestra capacidad para concebir contraargumentos y ponderarlos. Los esquemas argumentativos son precisamente una herramienta para encontrar contraargumentos, y así introducir alguna sistematicidad en la evaluación de la validez de los argumentos.

Los esquemas argumentativos son patrones de razonamiento que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano o en discursos especializados. Por razonar hay que entender aquí ordenar y relacionar ideas para llegar a una conclusión; es decir, hacer conscientemente inferencias. Aunque para muchos autores “común” y “estereotipado” son intercambiables, esos dos adjetivos se refieren a aspectos diferentes. El primero, “común”, hace referencia a la frecuencia con la que se presentan esas pautas en las prácticas argumentativas, algo que corresponde determinar al estudioso de esas prácticas. El segundo, “estereotipado”, se refiere a la capacidad de los practicantes para reconocer esos patrones. Aunque esa capacidad puede verse estimulada por la aparición frecuente de una pauta de argumentación, hay muchos otros factores que pueden hacer que una pauta sea prominente. Echando mano de una distinción de Ralph Johnson (2000, p. 219), podríamos decir que, referidos a las pautas de argumentación, el adjetivo “común” pertenece a la evaluación de argumentos, mientras que el adjetivo “estereotipado” pertenece a la crítica de argumentos.

El modo más prometedor de entender los esquemas argumentativos es como especificaciones de tipos de razones: “Los esquemas argumentativos, tal y como se estudian en teoría de la argumentación, son una manera de especificar tipos significativos de razones para construir argumentos” (van Eemeren et al., 2014, p. 640). Argumentar, como se ha repetido hasta la saciedad, es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. Por ello, quien afirma P por tanto C da a entender que P es o expresa una razón para C. Así, una clasificación de las pautas comunes de argumentación es, en cierto modo, una clasificación de los distintos tipos de razones justificativas. Recuérdese que, según se expuso en el capítulo 2, los argumentos que proponen inferencias parecidas son análogos o del mismo tipo lógico, o, si se prefiere, invocan razones del mismo tipo.

Podríamos identificar un esquema argumentativo con una clase de argumentos formada por todos los argumentos que son análogos entre sí. Siendo una definición correcta, es poco útil, puesto que la semejanza es una noción vaga. Para precisar esa definición se puede recurrir a la noción de garantía: dos

argumentos son análogos si y sólo si ponen en juego garantías del mismo tipo. El presupuesto de esta maniobra es que podemos identificar reglas de inferencia que dan cuenta de nuestra percepción de la semejanza entre inferencias.

Si un esquema argumentativo es una especificación de una clase de razones, que está formada por todos los argumentos simples con garantías análogas, las garantías son especificaciones de aquello que hace de algo una razón para otra cosa.

Una clasificación de los esquemas argumentativos

En el capítulo 2 se clasificaron los argumentos, según su conclusión, en fácticos, prácticos y valorativos. También podemos dividir los esquemas argumentativos en tres grandes clases: directivos, representativos y generales. Los esquemas del primer tipo agrupan a argumentos prácticos y valorativos, pero no fácticos; los del segundo sólo a argumentos fácticos, y los del tercero a todo tipo de argumentos.

Esquemas	Argumentos
Directivos	Prácticos, valorativos
Representativos	Fácticos
Generales	Fácticos, prácticos, valorativos

Esta clasificación de los esquemas refleja el estrecho parentesco que hay entre las razones para valorar algo y las razones para actuar: “En general el valor de lo que es valioso y la acción para la que ese valor es una razón están intrínsecamente conectados” (Raz, 2001, p. 164).

A continuación se ofrece un listado de esquemas argumentativos. Para cada esquema argumentativo se da una breve descripción, un ejemplo y una lista de preguntas críticas, que representa estrategias de recusación y refutación que suelen usarse con ese tipo de argumentos. Recuérdese que un esquema argumentativo agrupa a todos los argumentos que usan el mismo tipo de garantía, aunque sus premisas y su conclusión difieran en aspectos significativos. La misma garantía puede usarse en argumentos que no se ajusten a la forma típica descrita. Por ejemplo, la garantía de los argumentos aretéticos que se describen un poco más adelante es Hacer A es propio de un buen P. Esa garantía puede usarse para construir un argumento práctico:

Ser un P

Hacer A es propio de un buen P:

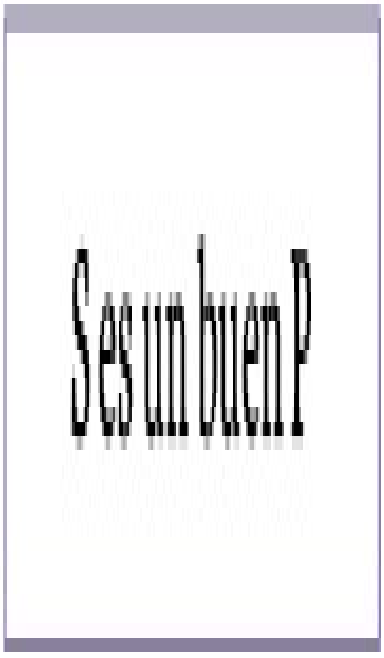
Por tanto

S debe hacer A

Pero también para construir un argumento valorativo:

Hacer A es propio de un buen P:

Por tanto



Pese a sus diferencias, los dos son argumentos aretéticos.

1. Esquemas directivos

1.1 Argumentos aretéticos y caquéticos (por la virtud y el vicio). Dos formas típicas son S es un P por tanto S debe hacer A porque hacer A es propio de un buen P (aretético); S es P por tanto S no debe hacer A porque sólo un mal P haría A (caquético).

El diputado por el Partido Revolucionario Dominicano (

PRD

), Jorge Frías, se unió a la cadena mundial de oración por la pronta recuperación del presidente venezolano Hugo Chávez Frías, quien anunció antes de ayer que nuevas células malignas aparecieron en su cuerpo y que iba a tener que ser operado una vez más, esto producto del cáncer que le afecta.

En ese sentido, el legislador expresó que aunque se tengan diferencias políticas e ideológicas con el presidente Chávez, es de buen cristiano desearle pronta recuperación y dijo rogarle a Dios para que meta sus manos, para que regrese pronto a su país en buenas condiciones físicas. (“Diputado Jorge Frías ruega a Dios por la salud del presidente Hugo Chávez”. Periódico de la Zona Oriental.net, 11/12/2012.)

Preguntas críticas: argumentos aretéticos

PC1. ¿Qué importancia tiene la pertenencia a P?

PC2. ¿Qué virtudes o vicios de los P se asocian con hacer A?

PC3. ¿De qué otros modos se puede interpretar la acción A?

PC4. ¿Hacer (no hacer) A convierte al agente en un ejemplo moral para los demás P?

PC5. ¿Qué hicieron otros P en parecidas circunstancias?

1.2 Argumentos basados en el compromiso. Una forma corriente es: S se comprometió a hacer A por tanto S debe hacer A porque se deben cumplir los compromisos. Estos argumentos se clasifican según el tipo de compromiso: juramento, promesa, propuesta, etc., y cómo se hayan adquirido: explícito, implícito.

“En el

FMLN

estamos convencidos de que debe aprobarse una ley ya. Una ley que al menos contenga tres elementos básicos: que regule la organización de los partidos políticos, el funcionamiento de los partidos y el financiamiento”, dijo Jacqueline Rivera, parlamentaria del Frente.

Rivera recordó que la elaboración de dicha ley es una de las promesas de campaña hecha por su partido y otras fracciones. Asimismo, fue uno de los temas en que se comprometió a trabajar la comisión electoral al inicio de este período legislativo. (V. Menjívar, “Inicia debate por ley de partidos políticos”. La Prensa Gráfica, 09/07/2012.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Qué tipo de compromiso adquirió S y en qué circunstancias?

PC2. ¿Es factible para S hacer A en la situación actual?

PC3. ¿El compromiso fue libremente adquirido?

PC4. ¿Los cambios habidos desde la asunción de ese compromiso lo anulan o debilitan?

PC5. ¿Es deseable, dadas las circunstancias, hacer A?

PC6. ¿Qué otros compromisos y obligaciones ha adquirido S?

1.3 Argumentos basados en la costumbre. Tienen una forma típica: Es costumbre hacer C por tanto se puede (debe) hacer C porque se deben respetar las costumbres. Se clasifican según la naturaleza de la costumbre: tradición, propensión, idiosincrasia, etcétera.

Finalmente, [la diputada Eva Cruz, presidenta de la Comisión de Asuntos Sociales] puso de relieve las acciones que lleva adelante la Provincia [de Jujuy] en consonancia con lo exigido por la

UNESCO

para la conservación de este patrimonio. “Sabemos del esfuerzo que esto significa, y especialmente sabemos nosotros, los mismos quebradeños, lo que debemos hacer. No sólo para nosotros, sino también para las generaciones que vienen, como así lo quisieron nuestros antepasados”. (“Hace 10 años se declaró a la Quebrada de Humahuaca como Patrimonio de la Humanidad”. Prensa Jujuy, 02/07/2013.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Cuál es el arraigo de esa costumbre en su entorno?

PC2. ¿Cómo describen sus practicantes esa costumbre y cómo la justifican?

PC3. ¿Qué efectos tiene esa costumbre?

PC4. ¿Choca esa costumbre con normas o valores admitidos?

1.4 Argumentos basados en precedentes. Una formulación frecuente es En casos anteriores de S se hizo A por tanto en este caso de S se debe hacer A porque se deben seguir los precedentes. Se pueden clasificar según la función del precedente: establecer reglas, identificar reglas, o instaurar una ponderación.

El letrado [Jaume Riutort] calificó de “insólita” la situación procesal de la infanta, con elementos “anómalos” y “sorpresivos”, porque “no tiene precedentes”. “No conozco un caso en el que el criterio del juez instructor prevalezca sobre el de los técnicos de Hacienda”, comentó sobre la imputación [a la Infanta Cristina] decretada por el juez Castro, en contra del parecer de la Agencia Tributaria, para la que el único responsable de las irregularidades fiscales de Aizoon, la empresa que comparten los duques de Palma, es Iñaki Urdangarin. (M. Goñi, “La infanta Cristina pide al juez que le aplique la ‘doctrina Botín’”. El Periódico, 11/12/2014.)

Preguntas críticas

PC1. ¿De dónde procede la obligación de seguir esos precedentes?

PC2. ¿Qué razones se dieron para justificar esa decisión en los casos anteriores?

PC3. ¿Hay algún otro caso similar en el que no se decidiera hacer A?

PC4. ¿El caso presente es similar a los casos precedentes en los aspectos relevantes?

PC5. ¿En el caso presente hay consideraciones relevantes no tenidas en cuenta en los casos anteriores?

1.5 Argumentos basados en normas. Una forma común es Dado que S, se debe hacer C porque en el supuesto de que S se debe hacer P. Se clasifican según el tipo de norma invocada: reglas, principios o valores; directrices o normas determinativas; normas constitutivas o regulativas; normas consuetudinarias o formales, etcétera.

El alcalde de La Paz, Luis Revilla, advirtió ayer que la Presidencia no podrá derruir el inmueble que adquirió detrás del Palacio de Gobierno para construir la llamada Casa Grande del Pueblo, porque fue declarado patrimonio en 1980, y amenazó con procesos técnico-administrativos.

“La Casa Alencastre, que está detrás del Palacio, es un inmueble que fue declarado patrimonio monumental, y en un inmueble patrimonial no se pueden hacer intervenciones, salvo las que impliquen tareas de restauración”, expresó la autoridad edilicia. “No se puede —agregó— construir un edificio sobre un inmueble que es patrimonio monumental, porque forma parte del conjunto patrimonial histórico del centro de la ciudad”. (Micaela Villa, “Revilla le dice a Evo que no podrá derruir casa antigua”. La Razón (La Paz, Bolivia), 25/02/2012.)

Preguntas críticas

PC1. ¿La descripción del caso como un caso de S recoge todas las circunstancias

relevantes para su valoración?

PC2. ¿Se está invocando una regla aceptada?

PC3. ¿Concurren circunstancias excepcionales que impidan o desaconsejen la aplicación de la regla invocada?

PC4. ¿Pueden invocarse otras reglas aceptadas que entren en conflicto o anulen la regla invocada?

1.6 Argumentos de fines y medios. Se distinguen dos tipos principales: de fines a medios, como M es un medio para conseguir F por tanto se debe hacer M porque quien quiere los fines quiere los medios, y de medio a fines, como Los medios para conseguir F están disponibles, por tanto se debe aspirar a F porque los fines deben ser realistas.

Lo fundamental de la reforma laboral no es crear empleo. España lo ha creado en cantidades ingentes sin reforma. El problema es generar empleo estable, porque lo fundamental es la formación dentro de la empresa de los trabajadores jóvenes. Ese es el objetivo de una reforma laboral. De acuerdo con la experiencia histórica que tenemos de todas nuestras reformas desde el Estatuto de los Trabajadores, para que los empresarios hagan contratos indefinidos hay que reducir la indemnización por despido improcedente. (“Hay que abaratar el despido para crear empleo indefinido”, entrevista de Amparo Estrada a Miguel Boyer. Público, 22/06/2010.)

Preguntas críticas: fines a medios

PC1. ¿M es realmente un medio para F?

PC2. ¿Es F el fin último perseguido?

PC3. ¿El medio propuesto es moral o legalmente aceptable?

PC4. ¿El medio propuesto es factible?

PC5. ¿Hay otros medios para conseguir el mismo fin?

PC6. ¿Las medidas propuestas tienen efectos contraproducentes?

1.7 Argumentos pragmáticos (por las consecuencias). Sus formas genéricas son Hacer A tendría el efecto deseable C, por tanto se debe hacer A, porque las acciones se deben juzgar por sus consecuencias (positiva), y Hacer A tendría el efecto indeseable C, por tanto no se debe hacer A, porque las acciones se deben juzgar por sus consecuencias (negativa).

Se debe evitar lavarlas [las setas] directamente con agua, ya que pierden buena parte de su sabor y, además, pueden absorberla, lo que acelera su deterioro. (“Todo lo que necesitas saber sobre las setas.” Zamora 24 horas.com, 24/10/2019)

Preguntas críticas

PC1. ¿Cuán plausible es que esa acción tenga esas consecuencias?

PC2. ¿En qué medida son (in)deseables esas consecuencias?

PC3. ¿Qué otras consecuencias previsibles tiene la acción propuesta?

PC4. ¿Qué consecuencias previsibles tiene no hacer lo que se propone?

PC5. ¿Cuáles son las alternativas a ese curso de acción y cuáles sus consecuencias?

2. Esquemas representativos

2.1 Argumentos abductivos. Un ejemplo es P por tanto C porque C explica P. Se clasifican según tipo de explicación invocada: causal, teleológica, funcional, etcétera.

"[La intervención del Archivo Nacional de la Memoria] sólo se explica si [Mauricio Macri y su gobierno] buscan paralizar su excelente trabajo. No a la intervención. Mi solidaridad con Horacio Pietragalla y el equipo del Archivo", concluye [el excanciller Héctor] Timerman en su nota. (N. Barbosa León, "Protestan sindicatos argentinos contra despidos masivos". Radio Habana Cuba, 06/01/2016.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Son fiables los datos aportados?

PC2. ¿Se han tenido en cuenta todos los datos disponibles?

PC3. ¿La búsqueda de datos ha sido suficiente y sistemática?

PC4. ¿La hipótesis propuesta es razonablemente sencilla y explicativa?

PC5. ¿Qué otras explicaciones de los datos pueden concebirse?

PC6. ¿La explicación propuesta es mejor que las explicaciones alternativas?

PC7. ¿Hay razones para pensar que, pese a todo, la hipótesis es falsa?

2.2 Argumentos basados en regularidades. Su forma genérica es P por tanto C porque C sigue regularmente a P. Se clasifican según tipo de regularidad: accidental, nómica, causal, descriptiva, estricta, etcétera.

Malkov señaló que los especialistas de la

MGU

[Universidad Estatal de Moscú] han analizado los ciclos económicos y el nivel de agresividad militar en el mundo durante los últimos 200 años y llegaron a la conclusión de que las guerras mundiales y los ciclos económicos están sincronizados.

“¿En qué situación nos encontramos? El final del quinto ciclo de Kondrátiev y la transición al sexto régimen tecnológico”, dijo Malkov. “Ahora estamos esperando una nueva guerra mundial, que tendrá lugar en los próximos diez años.”

Víctor Kovaliov, secretario de sección de la Academia de las Ciencias Militares y redactor jefe adjunto de la revista “Estabilidad estratégica” apoyó a su colega y aclaró: “Malkov hablaba de que existen ciertas regularidades definidas. Ahora, por ejemplo, terminan al mismo tiempo un ciclo de Kondrátiev, uno de Juglar, y uno de Kuznets. Un análisis retrospectivo de la historia mundial muestra que en momentos como este es muy probable que se desencadene una ‘gran guerra’. Esta es una época de gran inestabilidad política. El mundo espera grandes cambios”. (I. Sóboleva, “Expertos rusos advierten del riesgo de una nueva guerra mundial”. Rusia Hoy, 16/04/2013.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Qué tipo de regularidad (nómica, fáctica, epistémica) se está invocando?

PC2. ¿Cuál es la intensidad de la correlación entre C y P?

PC3. ¿Con qué grado de certeza permite la regularidad invocada predecir el resultado?

PC4. ¿Concurren otros factores que puedan interferir en el resultado del proceso?

PC5. ¿Existen otras regularidades que lleven a predecir resultados diferentes a partir de los datos disponibles o que debiliten esa predicción?

2.3 Argumentos del todo y las partes. Se clasifican según la dirección: de la parte al todo (generalización, composición), como En la muestra M se da C por tanto en la población P se da C porque M es una muestra representativa de P, y del todo a la parte (particularización, división), como En la población P se da C por tanto en la muestra M se da C porque M es una parte de P.

Los niños españoles juegan poco porque no tienen con quién hacerlo. Las dificultades impuestas por una estructura social cada vez más individualista les han convertido en unos seres aislados y sedentarios que pasan la mayor parte de su tiempo libre, entre tres y cinco horas diarias, frente al televisor. Son los resultados de un estudio estadístico de la Universidad de Valencia sobre una muestra de 1,600 niños entre los cuatro y los 14 años, de Barcelona, Bilbao, Madrid, Málaga, Sevilla, Valencia y Zaragoza. (“La soledad y el sedentarismo caracterizan a los niños españoles”. El País, 12/06/1992.)

Preguntas críticas: de la parte al todo

PC1. ¿Cómo se ha elegido la muestra?

PC2. ¿Cuál es el tamaño relativo de la muestra con respecto a la población?

PC3. ¿El margen de error es aceptable para los propósitos de la argumentación?

PC4. ¿La población está estratificada con respecto a la propiedad estudiada?

PC5. ¿Otras muestras de la misma población apoyan la misma conclusión?

2.4 Argumentos matemáticos. Su forma genérica es P por tanto C porque f(x) = y. Se clasifican según la subdisciplina a la que pertenezca el principio invocado: aritmética, álgebra, geometría, análisis, estadística, etcétera.

En este contexto, debe tenerse en cuenta que, como explican los investigadores, «las investigaciones previas han establecido que, cuando se utilizan para este propósito, los e-cigarrillos aumentan la tasa de éxito de cesación tabáquica en un 50% cuando se comparan con la ausencia de cualquier medida de apoyo o el uso de un único sustitutivo de la nicotina, caso de los chicles o los parches de nicotina».

En consecuencia, y partiendo de esta premisa, los e-cigarrillos aumentarían la probabilidad de dejar de fumar a largo plazo —esto es, durante más de un año— de un 5% a un 7.5%. Es decir, la tasa de éxito a la hora de dejar el tabaco con el uso único de los cigarrillos electrónicos sería de un 2.5% —el porcentaje que resulta de restar al 7.5% el 5% de los que lo conseguirían sin ninguna ayuda o con chicles o parches de nicotina. (M. López, “Los e-cigarrillos pueden haber ayudado a millares de británicos a dejar de fumar”. Abc Salud, 01/03/2016.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Es válido el principio matemático aducido?

PC2. ¿Los datos en los que se basa el cálculo son suficientemente precisos?

PC3. ¿Es aplicable el principio matemático invocado a esos datos?

PC3. ¿Se ha aplicado correctamente el principio matemático aducido?

PC4. ¿Se pueden llegar a conclusiones distintas partiendo de otros datos o de datos más precisos?

3. Esquemas generales

3.1 Argumentos analíticos. Una presentación típica es Los S son P por tanto, por definición, los S son C. Se clasifican según el tipo de definición invocada: real o nominal; estipulativa, descriptiva o explicativa; etcétera.

La competición de los Oscar es, por definición, un absurdo. En primer lugar, porque el baremo según el que se determinan sus vencedores y sus vencidos no son valores cuantificables como la velocidad o el número de respuestas correctas sino, única y exclusivamente, algo tan relativo como las opiniones. Y en segundo lugar porque, cada año, la lista de títulos candidatos en la categoría de mejor película incluye obras tan dispares que compararlas es imposible […]. (Nando Salvá, “Oscar 2019: una estatuilla atrapada entre lo viejo y lo nuevo”. El Periódico, 22/02/2019.)

Preguntas críticas

PC1. ¿La definición invocada hace al caso?

PC2. ¿La definición a la que se apela es del tipo requerido por el argumento?

PC3. ¿La definición invocada es una buena definición estipulativa/ descriptiva/ explicativa?

PC4. ¿Se pueden aducir contraejemplos, reales o posibles, a la definición?

PC5. ¿La definición es circular o vaga?

PC6. ¿Qué otras definiciones hacen al caso y qué determinan con respecto a la cuestión debatida?

3.2 Argumentos basados en la ausencia de alternativas, ilustrados por No P por tanto Q porque P y Q son las alternativas disponibles. Se clasifican según el número de opciones consideradas: dilema, trilema, etcétera.

Behe pasó a creer que había pruebas bioquímicas de la existencia de sistemas "irreduciblemente complejos". Se trataría de sistemas que a su juicio no podrían, ni siquiera en principio, haber evolucionado por selección natural, y por consiguiente tienen que haber sido creados por un "diseñador inteligente", que él consideraba la única explicación alternativa posible de esas estructuras complejas. ("Michael Behe". Wikipedia (edición en inglés). https://es.wikipedia.org/wiki/Michael_Behe)

Preguntas críticas

PC1. ¿Qué razones hay para rechazar P?

PC2. ¿Hay otras alternativas dignas de ser tenidas en cuenta?

PC3. ¿Qué razones hay para creer que esas son todas alternativas relevantes?

PC4. ¿Es preferible la opción propuesta a las alternativas conocidas?

PC5. ¿Son incompatibles las alternativas consideradas?

PC6. ¿La opción propuesta es inaceptable en algún aspecto?

3.3 Argumentos basados en la ignorancia. Ejemplificados por No se ha probado que C, por tanto presumiblemente no C, porque si hubiera pruebas de que C las conoceríamos. Según el concepto que aparece en la conclusión: presunción, conocimiento, verificación.

Se pueden obtener pruebas científicas de la distribución de los casos de cáncer entre la población mediante estudios epidemiológicos bien planificados y ejecutados. En los últimos 15 años, se han publicado estudios en los que se examinaba la posible relación entre los transmisores de

RF

[radio frecuencia] y el cáncer. En esos estudios no se han encontrado pruebas de que la exposición a

RF

de los transmisores aumente el riesgo de cáncer. Del mismo modo, los estudios a largo plazo en animales tampoco han detectado un aumento del riesgo de cáncer por exposición a campos de

RF

, incluso en niveles muy superiores a los que producen las estaciones de base y las redes inalámbricas.

(OMS,

“Estaciones de base y tecnologías inalámbricas”, nota descriptiva N° 304, mayo 2006. http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs304/es/index.html)

Preguntas críticas

PC1. ¿Cuál es la plausibilidad inicial de la conclusión?

PC2. ¿Las averiguaciones realizadas permiten suponer que si hubiera pruebas de lo contrario se hubieran encontrado?

PC3. ¿Hay indicios positivos de que no C?

PC4. ¿Es preciso llegar a una conclusión, siquiera provisional, o es preferible suspender el juicio y continuar buscando pruebas más concluyentes?

3.4 Argumentos basados en modelos. Una formulación común es En M sucede que C por tanto en S sucede que C porque M es un modelo de S. Según el tipo de modelo invocado: físico, matemático, gráfico, narrativo, etcétera.

En la zona afectada [Azle, Texas] hay identificadas dos fallas geológicas que podrían ser responsables de los temblores. Los científicos desarrollaron un complejo modelo en 3D para saber si el cambio de presiones producido por la inyección de fluidos podría ser la causa de los terremotos en una zona donde había dos pozos de inyección de aguas de desecho y más de 70 de 'fracking' […]. "El modelo indica que en una de las fallas se genera una diferencia de presiones", explica Matthew Hornbach, autor principal del estudio. "Cuando simulamos el funcionamiento del pozo durante 10 años con un amplio rango de parámetros, el modelo predice cambios suficientemente grandes como para desencadenar terremotos en fallas que ya tenían presiones", asegura. (Miguel G. Corral, "Un estudio vincula el 'fracking' a 30 terremotos en Texas en 2014". El Mundo, 21/04/2015.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Se han seleccionado los parámetros relevantes para predecir el efecto?

PC2. ¿Se han manejado suficientes datos?

PC3. ¿El modelo representa adecuadamente la interacción de los parámetros seleccionados?

PC4. ¿Se ha usado antes el modelo con fines parecidos?

PC5. ¿Cuál es el margen de error de la predicción?

PC6. ¿Hay otros modelos comparables o más completos? Si los hay, ¿dan los mismos o parecidos resultados?

3.5 Argumentos basados en signos. Discurren del modo siguiente: P por tanto C porque P es un signo de C. Un signo es lo que, para alguien, está por otra cosa en algún respecto o capacidad, sea por norma, por práctica o por conocimiento común. Por tanto, en un argumento a partir del signo, el vínculo de las premisas y la conclusión depende de una convención previa. Una convención, a su vez, es una regularidad fáctica en el comportamiento de un determinado grupo, que corresponde a la pauta de comportamiento realmente seguida por ese grupo en una situación recurrente de interacción social. Se clasifican según el tipo de signos usados; por ejemplo: símbolos, iconos, índices.

El índice de fabricación [del sector manufacturero estadounidense] del instituto [Institute for Supply Management] estaba en 49.1 para agosto, por debajo de 51.2 en julio. Cualquier cosa por debajo de 50 se considera un signo de contracción. El índice se basa en una encuesta de gerentes de compras y suministros. (“Desacelera producción en industria manufacturera de EE. UU.”. The New York Times/El Diario.mx, 03/09/2019.

https://diario.mx/economia/desacelera-produccion-en-industria-manufacturera-de-eu-20190903-1558068.html)

Preguntas críticas

PC1. ¿Cuál es la naturaleza de la correlación entre P y C?

PC2. ¿Quiénes tienen a P por un signo de C?

PC3. ¿De qué otras maneras pueden interpretarse las ocurrencias de P?

PC4. ¿Podemos excluir la existencia de circunstancias que dejen en suspenso el vínculo entre P y C?

3.6. Argumentos de comparación. Una muestra es A es P por tanto B es P, porque B es comparable a A con respecto a C. Se clasifican según la generalidad de la comparación: de conjunto o en un determinado aspecto; y según la proporción: igual (A es P por tanto B es P, porque B es tan C como A), más (A es P por tanto B es P, porque B es incluso más C que A), y menos (A es P por tanto B es P, porque B es poco menos C que A).

Preguntada [la secretaria autonómica del Sindicato de Técnicos de Enfermería, Mamen Moneo] por si los medios con los que cuentan [en el País Vasco para tratar los casos de ébola] son suficientes, ha respondido que “parece evidente que no, porque son parecidos a los que tenía nuestra compañera madrileña [Teresa Romero, contagiada por el virus del ébola] y a la vista está que algo ha fallado”. (Arantxa Aldaz, “Todos somos Teresa”. El Diario Vasco, 10/10/2014.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Qué indicios hay de que A y B son comparables con respecto a C?

PC2. ¿Qué tipo de correlación se da entre P y C y en qué se funda?

PC3. ¿Cuál es la extensión de la correlación entre P y C?

PC4. ¿Hay cosas que sean comparables a A con respecto a C sin ser P?

3.7 Argumentos de oposición. Una formulación representativa es A es B por tanto C es D porque A y B son lo contrario de C y D, respectivamente. Se clasifican según el tipo de oposición: términos relativos, términos contrarios, afirmación-negación…

El maestro Fei repuso que un extraño podía acabar siendo el mejor amigo de uno de igual modo que su esposa e hija podían convertirse en sus enemigas mortales y le propuso ir a tomar un té o lo que le apeteciera. (Yiyun Li, “Un hombre como él”. En Muchacho de oro, muchacha esmeralda. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 2013.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Es B una propiedad comparativa?

PC2. ¿En qué medida tiene A la cualidad B?

PC3. ¿Qué tipo de oposición se da entre A y C, por una parte, y B y D, por otra?

PC4. ¿Hay otros opuestos a A que sin embargo se comporten de manera similar con respecto a B?

3.8 Argumentos de reciprocidad. Por ejemplo, A es C por tanto B es C porque A y B son correlativos. Se clasifican según el tipo de correlación: entre los términos de una relación (comprador y vendedor) o entre relaciones recíprocas (dar y recibir).

La sanción impuesta [por el Ayuntamiento de Oviedo a la empresa Alumbrados Viarios S. A., Aluvisa] 12,000 euros es la máxima que permiten los pliegos, pero el responsable del contrato advierte que, en justa correspondencia a la falta de diligencia de la empresa que ha multiplicado por 41 el tiempo máximo para solucionar las averías, «la cantidad correspondiente debería de ser, haciendo la proporción, de 49,200 euros». (G. D. R., "El Ayuntamiento sanciona a Aluvisa por el contrato de gestión del tráfico". El Comercio, 19/08/2019.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Qué tipo de correlación se da entre A y B?

PC2. ¿La relación entre A y B justifica que si A puede ser calificado de C, B también puede serlo?

PC3. ¿La relación entre A y B puede correlacionar términos que se comporten de modo diferente con respecto a la propiedad C?

PC4. ¿Hay alguna razón para creer que B no es C?

3.9 Argumentos doxásticos. Su forma genérica es S dice que C por tanto C porque la opinión de S es una opinión cualificada en la materia. Se clasifican según la cualificación de los opinantes: autoridad, pericia,

testimonio, carácter, consenso, etcétera.

Es más, cuidando la alimentación y tomando determinados alimentos ayudaremos a retrasar su aparición [de las arrugas] o que ésta sea lo más progresiva y suave posible. ¿Qué alimentos son? Pues para empezar, el agua. Es fundamental mantener la piel hidratada al máximo, así que hay que hacer caso a los expertos y beber, al menos, dos litros al día. (Natalia Hermosín, “Rellenos de arrugas: adiós al envejecimiento”. Woman, 12/03/2017.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Es posible, en principio, acceder de manera directa a las razones en las que S basa su opinión?

PC2. ¿Cuál es la cualificación de S y cuáles las razones para atribuírsela?

PC3. ¿Qué credibilidad tiene S cuando opina que C?

PC4. ¿Coincide la opinión de S con las demás opiniones autorizadas sobre el particular?

PC5. ¿Es C consistente con las pruebas materiales disponibles?

3.10 Argumentos paradigmáticos. Son argumentos basados en el concepto de tipismo. Un caso típico S es P por tanto los Q son P porque S es un típico Q. Una variante práctica es S hace P por tanto un Q debe hacer P porque S es un típico Q.

Luego de que el Senado enmendara la plana a los diputados federales de Morena

y diera reversa a la propuesta de aumentar el cobro por uso de agua que pondría sobre la lona a los agricultores en Sinaloa y el país, dirigentes agrícolas y economistas lamentaron la ligereza y la irresponsabilidad con que los diputados, incluidos siete de Sinaloa, han aprobado este y otros temas. […] Aarón Sánchez, economista y columnista de esta casa editora, sostuvo que esta propuesta de aumentar la cuota por uso de agua es un caso típico que demuestra cómo es que «muchas veces sin leer cuál es la propuesta, los diputados federales votan a ciegas por consigna». (Francisco Castro, "Piden a diputados federales no votar por ocurrencia". Debate, 26/10/2019.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Pueden considerarse típicos los casos aducidos?

PC2. ¿A qué respectos pueden considerarse típicos los casos aducidos?

PC3. ¿Hay otros Q que puedan considerarse típicos y que no posean la propiedad P?

PC4. ¿En qué medida es homogénea la categoría Q?

PC5. ¿Cuál es la presencia de P en las categorías opuestas a C?

3.11 Argumentos por inconsistencia. Del tipo de S afirma que C; S hace A por tanto S no cree que C porque las acciones pesan más que las palabras. Según el tipo de inconsistencia y los términos de la contradicción: acción-declaración, razón-motivo, etcétera.

Tras la final, Mourinho también cerró las puertas a esta posible operación [el fichaje de Gareth Bale]: "Un jugador que juega una Supercopa europea significa que el entrenador cuenta con él, que el club cuenta con él y que él cuenta con

quedarse en el club. Por eso no vamos a iniciar algo que [no] estaríamos dispuestos a hacer".

Sin embargo, la afirmación del portugués se contradice con su propio ejemplo. Si Mourinho creyera realmente en esa frase, el portugués no hubiera vendido a Lukaku en 2013 al Everton después de que este jugara en la Supercopa de Europa ante el Bayern de Múnich, que finalmente se llevó el equipo alemán en la tanda de penaltis, en la que el fallo definitivo fue precisamente del delantero belga. (Ignacio Camacho: "Mou se contradice: después de una Supercopa vendió a Lukaku". As, 10/08/2017.)

Preguntas críticas

PC1. ¿Las acciones de S que chocan con sus declaraciones son habituales o son un caso aislado?

PC2. ¿Pueden describirse las acciones de S de manera que no sean inconsistentes con sus declaraciones?

PC3. ¿Pueden interpretarse las palabras de S de manera que no sean inconsistentes con sus acciones?

PC4. ¿Qué explicaciones pueden darse de la conducta aparentemente inconsistente de S?

Cómo identificar la garantía de un argumento

Los esquemas argumentativos clasifican los argumentos en función de su garantía. Por consiguiente, para poder servirse de los esquemas argumentativos para la evaluación lógica de un argumento es preciso identificar primero su

garantía. La dificultad a este respecto es doble:

Se puede presentar algo como una razón para otra cosa sin formular la garantía.

Dados un conjunto de premisas y una conclusión, puede haber distintas garantías plausibles que los conecten.

En esta sección se describe, paso a paso, un procedimiento para encontrar garantías plausibles para un argumento, dadas sus premisas y su conclusión.

Identificar las premisas y la conclusión del argumento.

Escribir el mínimo lógico: si conjunción de las premisas entonces conclusión.

Generalizar el mínimo lógico para hacerlo tan informativo como sea posible, asegurándose de que la atribución de la creencia correspondiente sea consistente con lo que se sabe de las creencias y la manera de pensar de quien propone el argumento y de la situación en la que lo propone.

El mínimo lógico no añade nada a lo ya dicho con las premisas y la conclusión, sólo hace explícito el compromiso inferencial implícito en el argumento. La generalización, por el contrario, es creativa y comporta la construcción (antes que el descubrimiento) de una garantía para el argumento. Por tanto, el tercer paso requiere imaginación y conocimiento del tema y de la situación en la que se propuso el argumento.

La variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo a los niños, adolescentes y jóvenes en el

contexto escolar, asevera Mariela Castro, directora del Centro Nacional de Educación Sexual (Cenesex).

De ahí que los programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la calidad de la preparación del personal educativo, con el propósito de lograr la correcta inclusión social de las personas lesbianas, gais, bisexuales y transexuales. (Lisbet Rodríguez Candelaria, “Por escuelas a la vanguardia de una educación sexual integral en Cuba”. Prensa Latina, 28/07/2018.)

El conector “de ahí que” y la división en párrafos marcan el tránsito de las premisas a la conclusión:

- La variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo de niños, adolescentes y jóvenes en el contexto escolar

Por tanto

- Los programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas lesbianas, gais, bisexuales y transexuales

El mínimo lógico de este argumento es:

Si la variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo en el contexto escolar, entonces los

programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas lesbianas, gais, bisexuales y transexuales.

Dado que es de conocimiento común que al mencionar a las personas lesbianas, gais, bisexuales y transexuales se está haciendo referencia a orientaciones sexuales, se puede reformular este condicional para que quede más clara la conexión entre antecedente y consecuente:

Si la variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo en el contexto escolar, entonces los programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas de cualquier identidad de género y orientación sexual.

Se puede obtener una garantía plausible generalizando el elemento común del antecedente y del consecuente y manteniendo los elementos distintos:

Si algo constituye un elemento de discriminación y rechazo en el contexto escolar, entonces los programas de formación del profesorado deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas afectadas.

Una expresión más concisa de este principio es “Los programas de formación de personal educativo deben estar enfocados en evitar la discriminación y el rechazo”.

La variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo de niños, adolescentes y jóvenes en el contexto escolar

Los programas de formación del personal educativo deben estar enfocados en evitar la discriminación y el rechazo:

Por tanto

Los programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas lesbianas, gais, bisexuales y transexuales

Pero se podría generalizar más la garantía propuesta, diciendo, por ejemplo, que se debe promover en todo momento la no discriminación o que se debe velar por la igualdad de derechos de todas las personas. De esta manera, hay múltiples generalizaciones plausibles del mínimo lógico, de distinto nivel de generalidad. Van Laar (2017) distingue la garantía del argumento, una regla que corresponde a un nivel de generalización intermedio, del esquema argumentativo, que corresponde a un nivel de generalización mayor. Así en nuestro caso tendríamos, de menor a mayor generalidad:

El mínimo lógico: Si la variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo en el contexto escolar, entonces los programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas de cualquier identidad de género y orientación sexual.

La garantía: Si algo constituye un elemento de discriminación y rechazo en el contexto escolar, entonces los programas de formación del profesorado deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr correcta inclusión social de las personas afectadas.

El esquema argumentativo: Se debe velar por la igualdad de derechos de todas las personas.

El Ayuntamiento de L’Ametlla del Vallès ha llamado a 3,500 vecinas mayores de 16 años a votar a través de internet hasta este domingo para decidir si mantiene la prohibición de practicar ‘topless’ en las dos piscinas municipales o si permite tomar el sol sin vestir la parte superior del bañador. Otras instituciones han discrepado del referéndum iniciado el 25 de mayo en la población, con unos 8,400 habitantes y a poco más de 30 kilómetros de Barcelona.

[…] El Institut Català de les Dones, dependiente de la Generalitat, también juzga que no admitirlo [la práctica del topless en las piscinas municipales] equivale a ignorar el principio de igualdad entre mujeres y hombres. (Jordi Ribalaygue,

“Polémico plebiscito sobre el topless”.El Mundo,09/06/2018.)

La premisa del argumento del Institut Català de les Dones es “No admitir el topless en las piscinas municipales es ignorar el principio de igualdad entre mujeres y hombres” y su conclusión es “Se debe permitir el topless en las piscinas municipales”. El mínimo lógico es entonces: si no admitir el topless en las piscinas municipales es ignorar el principio de igualdad entre mujeres y hombres, entonces se debe admitir el topless en las piscinas municipales. Este mínimo lógico se generaliza fácilmente a la garantía: no se debe permitir nada que sea contrario al principio de igualdad entre mujeres y hombres.

No permitir el *topless* en las piscinas municipales es ignorar el principio de igualdad entre mujeres y hombres

No se debe admitir nada que sea contrario al principio de igualdad entre mujeres y hombres:

Por tanto

Se debe admitir el *topless* en las piscinas municipales

Así las cosas, este argumento se parece, por lo que hace a su garantía, al argumento sobre la educación sexual de la sección anterior:

La variedad de expresiones de género y de orientaciones sexuales constituye un elemento de discriminación y rechazo de niños, adolescentes y jóvenes en el contexto escolar

Los programas de formación de personal educativo deben estar enfocados en evitar la discriminación y el rechazo:

Por tanto

Los programas dedicados a la enseñanza integral de la sexualidad deben enfocarse en la preparación del personal educativo para lograr la correcta inclusión social de las personas lesbianas, gais, bisexuales y transexuales

La semejanza entre los dos argumentos consiste en que sus garantías pueden verse como instancias del principio “Se debe velar por la igualdad de derechos de todas las personas”. En esa medida, puede decirse que los dos argumentos siguen un mismo esquema inferencial, que instancian el mismo esquema argumentativo.

El proyecto del Senado 1034 enmienda la “Ley de Seguridad de Empleo en Puerto Rico (Ley 75-1956) con el fin de incrementar la paga del seguro por desempleo. Según la pieza, estos cambios permitirían aumentar a $190 el pago máximo semanal a partir del 1 de julio de 2019. A partir del 2020, sin embargo, la suma alcanzaría los $240. “[…] Esta acción legislativa es necesaria para salvaguardar la salud, el bienestar y la seguridad de los 78 municipios de Puerto Rico durante la actual crisis fiscal […]”, reza la exposición de motivos. (Leysa Caro González, “El Senado aprueba aumentar la paga mínima al seguro por desempleo”. El Nuevo Día, 03/07/2018.)

El proyecto 1034 justifica el incremento de la paga del seguro por desempleo porque es necesario para salvaguardar la salud, el bienestar y la seguridad de los 78 municipios de Puerto Rico durante la actual crisis fiscal. El mínimo lógico de este argumento es: Si el incremento de la paga del seguro por desempleo es necesario para salvaguardar la salud, el bienestar y la seguridad de los 78 municipios de Puerto Rico durante la actual crisis fiscal, entonces se debe aprobar ese incremento. La garantía podría ser entonces algo como: Se debe aprobar cualquier medida que sea necesaria para salvaguardar la salud, el bienestar y la seguridad de la población.

Este último argumento se parece a los dos anteriores, aunque menos de lo que estos se parecen entre sí. En efecto, los argumentos sobre la educación sexual y el topless en las piscinas municipales invocan el principio de no discriminación, mientras que el argumento sobre la paga del seguro por desempleo apela al derecho a la seguridad. Todos ellos se parecen, sin embargo, en que se basan en principios, es decir, en normas que ordenan que, en cualquier circunstancia, se debe procurar el máximo posible de un valor. Se trata, pues, de tres argumentos

basados en principios.

¿Por qué es más importante la semejanza entre esos tres argumentos que se descubre en un cierto nivel de generalización que las desemejanzas patentes en niveles inferiores de generalización? La respuesta es que estamos interesados en el máximo nivel de generalización que revele estrategias operativas comunes de recusación y, en menor medida, de refutación. Esa es la idea que debe guiar la elaboración de una clasificación de los esquemas argumentativos: las estrategias para atacar los argumentos clasificados en un mismo esquema deben ser muy parecidas.

8. Refutación y ponderación

Metaargumentos de ponderación

Refutar un argumento es oponerle otro argumento con una conclusión incompatible, considerando así razones tanto a favor como en contra de una determinada proposición o propuesta. Eso quiere decir que consideramos dos argumentos correctos con conclusiones incompatibles. A veces eso hace que los dos argumentos se anulen mutuamente, pero en otras nos inclinamos por dar mayor peso a uno u otro argumento, y así por concluir algo de la consideración conjunta de los dos argumentos.

Entiendo por ponderación la operación consistente en comparar la fuerza de dos o más argumentos. Esa operación puede incluir la aportación de razones para justificar la prioridad otorgada a una razón sobre otra o no. Son expresiones típicas de ponderación los conectores “pero”, “aunque”, “pero también”, “si bien”, “aún más”, etc. La refutación lleva implícita una ponderación, puesto que consiste en dar razones de tanto o más peso que la razón propuesta.

Se entiende por argumento, o en su caso metaargumento de ponderación a una argumentación destinada a dar razón de la estimación de la fuerza relativa de dos argumentos (capítulo 5). En lo que sigue se describen distintas formas de metaargumentación ponderativa.

Hay dos ideas intuitivas que guían la construcción del concepto de fuerza de un argumento. La primera es que si A y B son argumentos con conclusiones opuestas, el más fuerte es aquel que impone su conclusión al otro, que es lo que expresamos con el conector “pero”. La segunda es que un argumento A es más fuerte que B si y sólo si hay razones convincentes para creerlo así. La primera idea sólo vale para la comparación de argumentos con conclusiones incompatibles, mientras que la segunda permite extender la ponderación a todo tipo de argumentos. La descripción de la conjunción y la disyunción de argumentos (capítulo 3) asume que se puede comparar la fuerza de los

argumentos coorientados, lo que comporta que a veces será necesario justificar explícitamente el mayor peso atribuido a un argumento sobre otro con la misma conclusión.

La idea clave que rige la ponderación de argumentos es, pues, que un argumento es más fuerte que otro si y sólo si hay razones convincentes para creerlo así. ¿Qué tipo de consideraciones puede haber para tener por más fuerte a un argumento que a otro? Los principios de ponderación pueden dividirse en intracategoriales e intercategoriales. Dos argumentos que se ajustan al mismo esquema argumentativo (y por tanto tienen garantías análogas) son del mismo tipo lógico. Un principio de ponderación es intercategorial si permite comparar la fuerza de dos argumentos de distintos tipos lógicos, y es intracategorial si sólo permite comparar la fuerza de argumentos de un mismo tipo lógico.

Ponderación intracategorial

El caso más sencillo de ponderación intracategorial se da cuando los argumentos comparados tienen un denominador común, porque la existencia de un denominador común permite establecer una correspondencia entre dos gradaciones no numéricas, o topoi (Anscombre y Ducrot, 1994, cap. V), para comparar la fuerza de los argumentos de ese tipo lógico.

El Inegi, organismo oficial para las mediciones e indicadores en México, anunció el pasado viernes un cambio en la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos, buscando corregir las imprecisiones que han provocado tal disparidad entre las cifras oficiales y la realidad. El vicepresidente de la oficina estadística, Félix Vélez, admitió que la institución siempre ha sabido de esta imprecisión en los datos sobre los ingresos de los mexicanos, pero sólo decidió corregirla cuando se vio que la diferencia entre sus números y los de las cuentas nacionales era demasiado grande. Hasta entonces, se decidió no suturar esta falla por temor a que la nueva encuesta ya no fuera comparable con otros años. “En algún momento había que hacerlo”, afirma Vélez […].

“Tiene que ver con varias cosas, son sentimientos o evidencias que se van madurando en el tiempo, y evidentemente hay una disyuntiva, porque si captas mejor, pero captas diferente a otras ocasiones, tu información deja de ser comparable. Yo creo que en algún momento hay que hacerlo porque ¿de qué te sirve que algo sea comparable si sabes que la información puede ser mejor?”, argumentó el funcionario de Inegi […]. Los cambios realizados por el Inegi provocan que los resultados ya no puedan compararse con los de los años anteriores, lo que borra de facto el registro histórico de medición de la pobreza en el país, según el Coneval, el organismo que evalúa la política social. Este ente evaluador manifestó su disconformidad con los cambios, ya que las mediciones en las que se basan varias ayudas sociales públicas ya no serán precisas, lo que imposibilita saber si un programa está funcionando o no. Esto afecta, principalmente, a la asignación de recursos para dichos programas en los años siguientes. (Claudia Altamirano, “El Instituto de Estadística en México admite que ha medido mal la pobreza”. El País, 21/06/2016http://internacional.elpais.com/internacional/2016/07/19/mexico/1468

En este fragmento se mencionan una razón para cambiar la metodología de las encuestas de Inegi sobre ingresos de los mexicanos y otra para no hacerlo.

El cambio en la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos corregirá las imprecisiones que han provocado mucha disparidad entre las cifras oficiales y la realidad

Vs.

El cambio en la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos hará que los resultados ya no puedan compararse con los de los años anteriores

Por tanto

Por tanto

Se debe cambiar el modo de la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos

No se debe cambiar el modo de la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos

Estos dos argumentos son del mismo tipo lógico: argumentos pragmáticos o por las consecuencias, que apelan a los efectos positivos y negativos del cambio de metodología. Sus garantías se pueden formular como topoi o principios escalares, que establecen una correspondencia entre dos gradaciones no numéricas.

Una acción es tanto más aconsejable cuanto más beneficiosos sean sus efectos.

Una acción es tanto más desaconsejable cuanto más perjudiciales sean sus efectos.

Esos topoi se pueden reformular como principios de ponderación argumentativa, lo que permite una estimación de la fuerza relativa de los argumentos que los invocan.

Cuanto más beneficiosos sean los efectos de una acción, más fuerte es el argumento Hacer A tendría el efecto beneficioso C por tanto se debe hacer A.

Cuanto más perjudiciales sean los efectos de una acción, más fuerte es el argumento Hacer A tendría el efecto perjudicial C por tanto no se debe hacer A.

Félix Vélez argumenta que los beneficios del cambio de metodología son mayores que los perjuicios (un aspecto interesante de su argumentación es que la garantía se expresa con una pregunta).

La diferencia entre los números del Inegi y los de las cuentas nacionales era demasiado grande

De poco sirve que algo sea comparable si la información es muy poco precisa:

Por tanto

El cambio de metodología en las encuestas sobre ingresos de los mexicanos corregirá las imprecisiones que han provocado mucha disparidad entre las cifras oficiales y la realidad

Por tanto

Se debe cambiar el modo de la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos

Aunque

El cambio de metodología hará que los resultados ya no puedan compararse con los de los años anteriores

Por tanto

No se debe cambiar el modo de la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos

Coneval discrepa de la ponderación de Vélez, argumentando que el hecho de que los resultados no sean comparables tiene graves consecuencias que Vélez ha pasado por alto, y que son más importantes que la ganancia en precisión:

- El cambio en la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos hará que los resultados ya no puedan compararse con los de los años anteriores

Por tanto

- El cambio en la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos borrará de facto el registro histórico de medición de la pobreza en el país

Por tanto

- Las mediciones en las que se basan varias ayudas sociales públicas ya no serán precisas, y será imposible saber si un programa está funcionando o no

Por tanto

- La asignación de recursos para los programas de ayudas sociales públicas en los años siguientes se verá afectada por el cambio de metodología

Eso permite a Coneval proponer una ponderación distinta:

El cambio de metodología afectará a la eficacia de los programas de ayudas sociales en los próximos años

Por tanto

El cambio de metodología en las encuestas sobre ingresos de los mexicanos corregirá las imprecisiones que hacen que haya tanta disparidad entre las cifras oficiales y la realidad

Pero

El cambio de metodología hará que los resultados ya no puedan compararse con los de los años anteriores

Por tanto

Se debe cambiar el modo de la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos

Por tanto

No se debe cambiar el modo de la realización de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos

Esta discrepancia en las ponderaciones revela una valoración distinta de la gravedad de los efectos. Es comprensible que el director del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) dé más importancia a la precisión de las mediciones que a los efectos sobre las políticas sociales, justo al revés que el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval). En todo caso, Vélez parece conceder que, si la desviación de los datos de las encuestas no fuera tan grande, se debería mantener la metodología de las encuestas para que los resultados fueran comparables con los de años anteriores, y presumiblemente Coneval concedería que, si los efectos sobre las políticas sociales no fueran tan graves, se podría considerar el cambio de metodología. Así, el desacuerdo no se refiere a los principios de ponderación, sino a su aplicación a este caso concreto.

Lo habitual cuando se comparan argumentos que se ajustan a un mismo esquema argumentativo es que la existencia de varios criterios distintos aboque a una comparación multicriterio. En una comparación multicriterio hay que tener en cuenta la importancia relativa y el grado de satisfacción de cada uno de los criterios concurrentes por cada uno de los argumentos comparados. La ley de ponderación de Robert Alexy (1989) es un conocido ejemplo de principio de ponderación argumentativa multicriterio.

En el dominio de la argumentación, el término “ponderación” suele ir asociado a la discusión de un método para la resolución de antinomias jurídicas. El método de ponderación de Alexy se aplica a los argumentos basados en principios, una variedad de los argumentos basados en reglas y normas. Lo que distingue a los principios de otras normas es que son mandatos de optimización, que prescriben promover un valor V tanto como sea posible (Se debe promover V tanto como sea posible), teniendo en cuenta las limitaciones fácticas (derivadas de los hechos) y normativas (derivadas de principios y reglas opuestos). El principio de ponderación de Alexy se aplicaría en situaciones como la esquematizada a continuación:

Hacer A promovería U
?
Hacer A menoscabaría V
Se debe promover U tanto como sea posible:
Por tanto
Se debe promo-ver V tanto como sea posible:
Por tanto
Se debe hacer A
No se debe hacer A

La ley de ponderación de Alexy prescribe que para determinar en un caso así la fuerza relativa de los dos argumentos hay que atender tanto a la importancia general de los principios que actúan como garantías, como a la medida en que los valores correspondientes se vean afectados por la decisión de hacer o no hacer A.

La ley de ponderación de Alexy combina dos tipos de principios de ponderación. En primer lugar, un principio de jerarquización: si un valor es más importante que otro, entonces los argumentos que apelan a aquel tienen, en principio, más fuerza que los que apelan a este. Aunque algunos filósofos, como Max Scheler, han propuesto jerarquías de valores que podrían servir de fundamento a principios de ponderación de este estilo, lo cierto es que no existe una jerarquía comúnmente aceptada de valores. En segundo lugar, un principio fundado en la comparación de dos escalas asociadas con las garantías de los argumentos confrontados, como la que aparece en la discusión sobre el cambio de metodología de las encuestas sobre ingresos de los mexicanos.

Para hacernos una idea del funcionamiento de la ley de ponderación, y por ende de cómo es una ponderación multicriterio, imaginemos que los padres de una niña se oponen a que esta sea vacunada, por creencias religiosas o de otra índole. Parece que el respeto a la libertad personal, un principio en el sentido explicado antes, lleva a la conclusión de que no se debe vacunar a la niña:

Los padres no quieren que su hija sea vacunada

Se debe respetar la libertad de las personas.

Por tanto

No se debe vacunar a la niña

Al mismo tiempo se podría alegar que no vacunarla comporta algún riesgo para su salud y la de quienes la rodean, y que los ciudadanos tienen derecho a la protección de su salud, lo que llevaría a la conclusión contraria:

No vacunar a la niña comporta un riesgo para la salud

Los ciudadanos tienen derecho a la protección de su salud:

Por tanto

Se debe vacunar a la niña

Aplicada a nuestro ejemplo, la ley de ponderación hace depender el peso relativo de los dos argumentos de tres factores:

La importancia en abstracto de la libertad personal y de la protección de la salud.

La medida en la que obligar a los padres a vacunar a su hija menoscaba su libertad personal.

La medida en la que no obligar a los padres a vacunar a su hija pone en peligro la salud de los demás.

Hay que tener en cuenta, además, que la certeza en la determinación del grado de afectación influye en el peso reconocido a cada principio. Así, no es lo mismo tener razones para creer que la no vacunación puede poner en peligro la vida de la niña que tenerlas para estar seguro de que lo hace.

En el peso que se asigne a cada argumento aplicando la ley de ponderación también influye la presencia o ausencia de modificadores. Así, en caso de epidemia el peso del argumento que apela a la protección de la salud aumenta y el del argumento que apela al respeto a la libertad personal disminuye. En este sentido, la ponderación depende del contexto.

Ponderación intercategorial

Pasando a la ponderación intercategorial, cuando se comparan argumentos que siguen patrones de razonamiento dispares, a veces se alega que los argumentos que se ajustan a uno de esos patrones son generalmente más fuertes que los que se ajustan al otro. Así, en la argumentación de fray Felipe Ortuno Merchante, del capítulo 5, este pretende que los argumentos basados en principios o valores

tienen más peso que los argumentos de fines a medios (“El fin no justifica los medios”), y que, por eso, dada la información disponible, se debe concluir que no hay que exponer la copia sindónica de la sábana santa. El argumento de ponderación de fray Felipe Ortuno Merchante se puede representar como un metaargumento estructural, según se mostró con anterioridad:

El fin no justifica los medios

Por tanto

Exponer la sábana santa atraería más fieles a la basílica de la Merced

Pero

Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso

Por tanto

Hay que exponer la sábana santa

Por tanto

No hay que exponer la sábana santa

Algunos filósofos han mantenido que el argumento de autoridad es “el tipo más débil de prueba… donde, como no se declaran las causas, afecciones ni adjuntos de lo que creemos, no se brindan las inducciones razonables del conocimiento” (Browne, 2005, p. 95), de donde podría seguirse que los argumentos abductivos o los basados en regularidades son más fuertes que los argumentos doxásticos. Por desgracia, tales reglas de prioridad entre esquemas argumentativos son escasas y discutidas, y desde luego no existe una jerarquía establecida de los esquemas argumentativos.

La fuerza y el peso de los argumentos

Para hacernos una idea un poco más precisa del concepto de fuerza, vamos a analizar una argumentación que involucra una ponderación multicriterio relativamente compleja.

Cuando tomamos el significado derivado de cártel, el criterio para trazar la frontera más que el tamaño, es la capacidad que tiene la organización para operar en mercados internacionales.

En los últimos días se ha debatido mucho sobre si la organización criminal que opera en Tláhuac puede ser considerada un cártel o no. Hasta el momento dicho debate ha sido superficial, porque la mayoría de las posturas se han centrado en opiniones personales de los actores y no en criterios claros que permitan caracterizar a dicha organización criminal.

Por tal motivo quise elaborar el presente artículo, en donde intentaré responder a las siguientes interrogantes: ¿qué debe entenderse por un cártel de la droga?, ¿cuáles son las diferentes acepciones del término?, ¿cuáles de las organizaciones criminales que operan en México pueden ser consideradas como cárteles?, ¿cómo podemos clasificar a las restantes organizaciones? y ¿cómo se puede clasificar al cártel de Tláhuac?

Con ello, no sólo busco contribuir al debate que hay en torno al cártel de Tláhuac, sino también ofrecer criterios para clasificar en diferentes categorías a las principales organizaciones que operan en México. […]

En resumen, cártel tiene dos acepciones válidas hoy en día, la primera es la original que proviene de la economía que implica la colusión entre organizaciones para evitar la competencia mutua y lograr el control de un mercado relevante. Mientras que la segunda que es propia de los estudios de seguridad, es que se trata de organizaciones criminales de gran tamaño que se dedican al tráfico internacional de drogas.

Sin embargo, cuando hablamos de tamaño siempre hay elementos subjetivos en la ecuación, primero es difícil medir el tamaño de las organizaciones con parámetros objetivos, por la falta de información sobre las mismas, y segundo porque cada persona puede trazar una frontera diferente en cuanto al tamaño mínimo de una organización para considerarla un cártel.

En lo personal considero que cuando tomamos el significado derivado de cártel, el criterio para trazar la frontera más que el tamaño, es la capacidad que tiene la organización para operar en mercados internacionales, es decir, que cuente con la capacidad logística para obtener insumos de organizaciones de otros países y que pueda llevar los mismos a otros mercados donde a través de organizaciones locales comercialicen productos ilícitos en uno o varios países. (Víctor Manuel Sánchez, “¿Qué es y qué no es un cártel?”. Vanguardia, 30/07/2017. https://www.vanguardia.com.mx/articulo/que-es-y-que-no-es-un-cartel)

Víctor Manuel Sánchez discute primero los criterios de aplicación del término “cártel” a una organización delictiva, para después construir y evaluar varios argumentos relativos a si determinados grupos que operan en México pueden ser considerados cárteles. Como en esos argumentos el paso de las premisas a la conclusión estaría justificado por la definición de “cártel”, se trata de argumentos analíticos.

Sánchez extrae dos criterios de desigual importancia de la definición propuesta de la segunda acepción de “cártel”; a saber, organización criminal de gran tamaño que se dedica al tráfico internacional de drogas. Esos dos criterios son:

El tamaño de la organización criminal: debe ser de “gran tamaño”.

Su internacionalización: “dedicada al tráfico internacional” de drogas.

En la definición citada se menciona el tráfico de drogas como ámbito de actividad de la organización (párrafo 5), pero más adelante (párrafo 7) se habla únicamente de “productos ilícitos”.

Sánchez concede más importancia al segundo criterio que al primero, alegando que en la estimación del tamaño de una organización criminal siempre hay elementos subjetivos, por falta de información y porque cada persona puede trazar una frontera diferente en cuanto al tamaño mínimo.

Cada uno de esos criterios puede ser satisfecho en mayor o menor medida. Cuando pensamos en el tamaño, hay que tener en cuenta no sólo el número total de miembros, sino el tipo de miembros, es decir la estructura de la organización (formada por células regionales autónomas, grupos regionales, bandas o pandillas, etc.), como se desprende de la lectura del resto del artículo. Del mismo modo, la capacidad para operar en mercados internacionales se estima con arreglo a varios (sub)criterios, de los que el texto menciona dos: la capacidad logística para obtener insumos de organizaciones de otros países, y la capacidad de llevar los productos a otros mercados para que las organizaciones locales los comercialicen en uno o varios países.

Por consiguiente, el peso de un argumento que concluya que una determinada organización es un cártel apoyándose en unos de los criterios de aplicación del término dependerá de la importancia relativa de los criterios invocados y de la medida en la que esa organización satisfaga cada uno de ellos.

Ponderación por analogía

Los metaargumentos de ponderación son argumentos, y por tanto se puede justificar la preponderancia de un argumento sobre otro argumento usando

alguno de los patrones argumentativos descritos en el capítulo 7. Se puede usar, por ejemplo, un argumento doxástico o un argumento basado en precedentes. También se puede justificar el peso relativo atribuido a dos argumentos invocando una ponderación análoga aceptada. El resultado es un metaargumento de ponderación por analogía —es decir, un metaargumento de comparación.

¿Existe el sexo tántrico? ¿Es perjudicial para la salud o es otra manera de disfrutar del sexo?

Es perjudicial para la próstata, la inflama y a la larga puede provocar células cancerosas. Los que lo inventaron como control de natalidad, que fueron los indios de la India del siglo

V

antes de Cristo, se morían a los 30 años, no les daba tiempo a vivir las desventajas de su forma de tener sexo. Los indios de la actualidad se ríen de las tonterías de los occidentales. Es como si se pusieran de moda las prácticas ascéticas del Siglo de Oro para tener experiencias místicas, nos parecerían lo que son: prácticas dañinas para la salud. (Pilar Cristóbal, Consultorio sexológico 20minutos.es responde: sexo. 20 minutos, 31/10/2014.)

La pregunta presenta como contrarias las aserciones El sexo tántrico es perjudicial para la salud y El sexo tántrico es otra manera de disfrutar del sexo, aunque estrictamente no lo son. Pilar Cristóbal responde a la pregunta con un argumento:

- El sexo tántrico inflama la próstata y a la larga puede provocar células cancerosas

- *Por tanto*

El sexo tántrico es perjudicial para la salud

Teniendo en cuenta la oposición establecida en la pregunta, la conclusión podría reformularse en este contexto como “El sexo tántrico no es otra manera de disfrutar del sexo”. A continuación, Pilar Cristóbal considera una posible refutación de su argumento:

El sexo tántrico era una práctica sexual aceptada entre quienes lo inventaron como control de natalidad, que fueron los indios de la India del siglo

V

a. C.

Por tanto

El sexo tántrico no es perjudicial para la salud

Cristóbal recusa este argumento aduciendo una excepción: “Los indios de la India del siglo V a. C. se morían a los 30 años, no les daba tiempo a vivir las desventajas de su forma de tener sexo”.

Los indios de la India del siglo v a.C. se morían a los 30 años

Por tanto

El sexo tántrico era una práctica sexual aceptada entre quienes lo inventaron como control de natalidad, que fueron los indios de la India del siglo v a. C.

A los indios de la India del siglo v a. C. no les daba tiempo a vivir las desventajas de su forma de tener sexo

Contra

Las prácticas aceptadas en una comunidad no son perjudiciales para la salud:

Por tanto

El sexo tántrico no es perjudicial para la salud

Aunque el final del párrafo es más difícil de interpretar, la locución “como si” y la mención de un tema distinto, las prácticas ascéticas del Siglo de Oro, dejan claro que se está invocando una analogía. La interpretación más plausible es que Pilar Cristóbal construye un metaargumento de ponderación, para dar razón del mayor peso atribuido al argumento de que el sexo tántrico inflama la próstata que al argumento de que era una práctica sexual aceptada en la India del siglo V a. C. Es cierto que esa ponderación es innecesaria después de recusar el argumento de que el sexo tántrico era una práctica sexual aceptada en la India del siglo V a. C., puesto que ya no hay nada que comparar. Sin embargo, hay que tener en cuenta que ese argumento puede formularse también así:

- El sexo tántrico era una práctica sexual aceptada entre quienes lo inventaron como control de natalidad, que fueron los indios de la India del siglo V a. C.

- *Por tanto*

- El sexo tántrico es otra manera de disfrutar del sexo

No está tan claro que la recusación anterior afecte a esta nueva formulación del argumento, aunque en todo caso, la oposición establecida en la pregunta hace que esté antiorientado con el argumento que concluye que el sexo tántrico inflama la próstata. Eso haría necesario un metaargumento de ponderación, que adopta la forma de un metaargumento por analogía, como se muestra en el diagrama siguiente.

En el Siglo de Oro el ascetismo era una práctica establecida para tener experiencias místicas

Por tanto

Las prácticas ascéticas del Siglo de Oro son otra manera de procurarse nuevas experiencias

Pero

Las prácticas ascéticas del Siglo de Oro producen lesiones y trastornos como la anorexia

Por tanto

Las prácticas ascéticas del Siglo de Oro son prácticas dañinas para la salud

Por tanto

El sexo tántrico era una práctica establecida en la India en el siglo v a. C.

Por tanto

El sexo tántrico es otra manera de disfrutar del sexo

Pero

El sexo tántrico inflama la próstata y a la larga puede provocar células cancerosas

Por tanto

El sexo tántrico es perjudicial para la salud

El peso relativo de los argumentos divergentes y análogos

El principio de que un argumento es más fuerte que otro si y sólo si hay buenas razones para creerlo así permite comparar la fuerza de argumentos que no están ni coorientados ni antiorientados.

En el capítulo 5 se analizó un ejemplo de ponderación de argumentos divergentes —es decir, de argumentos que dan la misma razón para dos conclusiones distintas.

La Federación Asturiana de Comercio (

FAC

) se ha mostrado “preocupada y alarmada” por la proliferación de productos en su mayor parte falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet. […] “La compra y consumo de estos productos, al no pasar por ningún control de calidad y seguridad afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores e incluso puede suponer importantes riesgos para la salud”, resalta la

FAC

. (Ramón Díaz, “Los comerciantes asturianos, en pie de guerra contra los productos ilegales”. La Nueva España, 19/07/2018.)

Se dijo entonces que la FAC presenta la conclusión “La compra y consumo de los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet puede suponer importantes riesgos para la salud” como más fuerte que la conclusión “La compra y consumo de los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores”. Al mismo tiempo la FAC da a

entender que el argumento A1

- Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet no pasan ningún control de calidad

- *Por tanto*

- Comprar y consumir los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet puede suponer importantes riesgos para la salud

es más débil que el argumento A2

- Los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet no pasan ningún control de calidad

- *Por tanto*

- Comprar y consumir los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores

En esta ocasión la ponderación se puede justificar apelando al siguiente principio:

El argumento A es más fuerte que el argumento B con respecto a un conjunto de argumentos S si y sólo si (1) S contiene una refutación de B que no es una refutación de A, y (2) toda refutación de A en S es una refutación de B.

Ahora podemos explicar esas aserciones. Una refutación de A1 es un argumento con la conclusión “Comprar y consumir los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet no supone importantes riesgos para la salud”, y una refutación de A2 un argumento con la conclusión “Comprar y consumir los productos falsificados que se ofrecen en la venta ambulante ilegal y por Internet no afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores”. Que un producto no afecta seriamente los intereses y garantías de los consumidores es una razón para creer que no supone importantes riesgos para la salud, por lo que toda refutación de A2 da lugar, por encadenamiento, a una refutación de A1. Pero algo puede ser una razón para creer que un producto es inocuo sin ser una razón para creer que es de buena calidad, por lo que habrá refutaciones de A1 que no sean refutaciones de A2. Por tanto, A1 es más débil que A2.

En el siguiente ejemplo de ponderación los argumentos comparados no comparten ni premisas ni conclusión, aunque siguen un mismo patrón.

“Si la crisis económica justifica el rescate supermillonario de las entidades bancarias afectadas por los efectos financieros del estallido de la burbuja inmobiliaria, con mucha mayor razón debe dotar de legitimidad el rescate de las familias que, es ese mismo contexto, se encuentran en riesgo de ver ejecutada su vivienda habitual”, ha añadido [Juan Luis Ibarra, presidente del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco]. («Ibarra: “Si se rescatan bancos, con más razón a familias que pierden su piso”». Deia, 16/10/2012.)

Juan Luis Ibarra está comparando la fuerza relativa de estos dos argumentos:

La crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria han afectado gravemente a los bancos

Por tanto

Se debe rescatar a las entidades bancarias afectadas por los efectos financieros del estallido de la burbuja inmobiliaria

La crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria han afectado gravemente a las familias

Por tanto

Se debe rescatar a las familias que en ese mismo contexto se encuentran en riesgo de ver ejecutada su vivienda habitual

Ibarra afirma que el argumento de la derecha es más fuerte que el argumento de la izquierda (“con mucha mayor razón”), de tal manera que, si se acepta este, debe aceptarse también aquel. Ibarra desarrolla así lo que se conoce como una argumentación a fortiori. Pero lo que aquí nos interesa es únicamente la comparación de la fuerza de esos dos argumentos, no el uso que hace Ibarra de esa ponderación para llegar a la conclusión de que se debe rescatar a las familias que están en riesgo de ver ejecutada su vivienda habitual.

Empleando el procedimiento descrito en el capítulo 7 para dar con la garantía, vemos que los dos argumentos comparten una garantía como:

(G) Si un infortunio ha afectado gravemente a un grupo, entonces se debe rescatar a ese grupo de sus efectos.

Aunque en el pasaje citado, Ibarra no justifica explícitamente la atribución de un mayor peso al argumento sobre el rescate de las familias, parece plausible que la razón de esa ponderación se base en la interpretación de la garantía común como un topos o principio escalar.

Cuanto más graves sean los efectos de un infortunio sobre un grupo, con mayor razón se le debe rescatar de esos efectos.

Esta interpretación relaciona la mayor o menor fuerza de un argumento que usa la garantía (G) con la vulnerabilidad del grupo afectado a los efectos del infortunio. Ese denominador común permite construir un metaargumento de ponderación (uso el signo “<” para indicar que el argumento de la derecha es más fuerte que el argumento de la izquierda):

Los efectos de la crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria son más graves para las familias que pueden perder su vivienda que para los bancos

Por tanto

La crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria han afectado gravemente a los bancos

Por tanto

Se debe rescatar a las entidades bancarias afectadas por los efectos financieros del estallido de la burbuja inmobiliaria

Pero <

La crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria han afectado gravemente a las familias

Por tanto

Se debe rescatar a las familias que es ese mismo contexto, se encuentran en riesgo de ver ejecutada su vivienda habitual

Bibliografía

Alexy, Robert (1989 [1983]). Teoría de la Argumentación Jurídica: Teoría del discurso racional como teoría de la fundamentación jurídica. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Álvarez, María (2016). “Reasons for Action: Justification, Motivation, Explanation”. The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Invierno 2017, Edward N. Zalta (ed.), https://plato.stanford.edu/archives/win2017/entries/reasons-just-vs-expl/

Anscombre, Jean-Claude y Ducrot, Oswald (1994 [1983]). La argumentación en la lengua. Madrid: Gredos.

Blair, J. Anthony (2012). Groundwork in the Theory of Argumentation. Dordrecht, Heidelberg, Londres y Nueva York: Springer.

Browne, Thomas (2005 [1672]). Sobre errores vulgares o Pseudodoxia epistémica. Madrid, Siruela.

Coliva, Annalisa (2016). The Varieties of Self- Knowledge. Londres: Palgrave-McMillan.

Eemeren, Frans H. van, Grootendorst, Rob y Snoeck-Henkemans, A. Francisca (2002). Argumentation. Analysis, Evaluation, Presentation. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Eemeren, Frans H. van, Garssen, Bart, Krabbe, Erick C.W., Snoeck Henkemans, A. Francisca, Verheij, Bart y Wagemans, Jean H. M. (2014). Handbook of Argumentation Theory. Dordrecht: Springer.

Ehninger, Douglas y Brockriede, Wayne (2008 [1963]). Decision by Debate. Nueva York: Idebate Press.

Herrera, Alejandro y Torres, José Alfredo (1994). Falacias. México: Editorial

Torres Asociados.

Johnson, Ralph H. (2000). Manifest Rationality. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Laar, Jan Albert van (2017). “Connection premises: Their character, criticism, and defence”. En C. Ilie y G. Garzone (eds.), Argumentation across Communities of Practice: Multi-disciplinary perspectives, pp. 39-55). Ámsterdam: John Benjamins Publishers.

Leal Carretero, Fernando y Saran, René (2000). “A dialogue on the Socratic Dialogue”. En Ethics and Critical Philosophy, vol 2. http://sfcp.org.uk/wp-content/uploads/2015/12/A_Dialogue_on_the_Socratic_Dialogue.pdf

Pinto, Robert C. (2011): “Weighing Evidence in the Context of Conductive Reasoning”. En J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson (eds.), Conductive Argument: An Overlooked Type of Defeasible Reasoning, 104-126. Londres: College Publications 2011.

Ramos Villegas, Pedro Arturo (2017). Argumentos y explicaciones causales ordinarios: distinción teórica. Theoría. Revista del Colegio de Filosofía 33, 51-78.

Rawls, John (1955). Two concepts of Rules. The Philosophical Review 64, 3-32.

Raz, Joseph (2001). Value, Respect and Attachment. Cambridge: Cambridge University Press.

Sperber, Dan y Mercier, Hugo (2011). “Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory”. Behavioral and Brain Sciences 34, 57-111. https://doi:10.1017/S0140525X10000968.

Toulmin, Stpehen E. (2003 [1958]). The uses of Argument, edición revisada. Cambridge: Cambridge University Press.

Vega Reñón, Luis (2013). La fauna de las falacias. Madrid: Trotta.

Wenzel, Joseph (2006 [1999]). “Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic”. En R. Trapp y J. H. Schuetz, Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede, 9-26. Nueva York, Idebate Press.

Contenido

Índice

Prefacio

1. Nociones generales

2. Detección de argumentos

3. Razones coorientadas

4. Contraargumentación

5. Estructuras metaargumentativas

6. Maneras de evaluar una argumentación

7. La evaluación lçogica: garantías y esquemas

8. Refutación y ponderación

Bibliografía